inspira Book!



THE SECRET OF

Social Media

MENGOPTIMALKAN SOCIAL MEDIA

BAB 1 Bagaimana Cara Memanfaatkan Media Tersebut Agar Reseller Sukses dan Terkenal



Salah satu cara agar sukses dalam bisnis reseller yaitu dengan mendaftarkan diri anda di sosial media.

1. Mendaftarkan diri ke social media

Tentu saja sebelum memanfaatkan social media tersedia, anda wajib memiliki sebuah akun di masing-masing social media favorit anda. Perlu diingat, jangan asal dalam

mendaftar, bacalah baik-baik seperti dalam pengisian nama lengkap, nomor telepon, alamat e-mail, dan data diri lainnya. Hal ini dikarenakan social media tersebut pasti akan memverifikasi atau setidaknya memeriksa e-mail anda. Jika asal-asalan dalam mengisi, tidak menutup kemungkinan akun atau e-mail akan di blok sehingga anda tidak akan bisa bergabung kembali di masa depan.

a. Melengkapi profil

Setelah mengisi data diri, jangan dikira social media anda sudah jadi dan siap untuk dijalankan. Kedua, isi profil pun perlu dilengkapi dengan baik. Isi profil memiliki

tujuan berbeda dari data diri. Data diri merupakan sebuah data atau informasi yang memudahkan para pelanggan untuk menghubungi penjual, yaitu diri anda sendiri. Sedangkan profil berupa sekilas gambaran tentang produk yang anda jual serta informasi penting lainnya seperti website jika anda memiliki satu.

Di dalam isi profil, juga jangan terlalu singkat karena pelanggan bisa saja meragukan bisnis tersebut. Berikan sebuah informasi penting dan meyakinkan di setiap kalimat agar pelanggan pun percaya dan lebih tertarik melihat-lihat akun anda. Riset juga membuktikan bahwa sebuah produk

sama persis namun deskripsi terlihat tidak meyakinkan dapat membuat pelanggan memilih produk dengan deskripsi lebih lengkap.

b. Hubungkan akun social media satu dengan lainnya

Jangan lupa juga untuk menghubungkan akun social media yang anda miliki agar informasi terintegrasi dengan baik serta para pelanggan pun dapat mengetahui akun social media lainnya. Jika akun tersebut terlihat transparan, tentu pelanggan akan merasa bahwa jaringan produk anda cukup luas serta terpercaya karena tidak ada satupun yang disembunyikan.

c. Citra brand

Dalam membuat sebuah akun, sebelumnya anda wajib memikirkan tentang citra brand yang ingin dibuat. Apabila sejak awal produk tersebut merupakan sebuah topi yang keren, memiliki banyak warna, maka dari awal anda harus konsisten dengan tema keren dan berwarna. Untuk memudahkan, lebih baik tanyakan terlebih dahulu kepada suplier perihal arti logo beserta karakteristik utama dari produk tersebut supaya tidak salah dalam membangun sebuah konsep.

2. Manfaatkan fasilitas yang tersedia

a. Kategori pelanggan

Setelah memiliki sebuah akun didalam social media, maka saatnya anda mulai memanfaatkan fasilitas yang tersedia. Pertama adalah kategori pelanggan. Beberapa social media mengijinkan anda untuk mengelompokkan pelanggan ke kategori tertentu tanpa atau dengan sepengetahuan pelanggan tersebut. Sehingga, manfaatkan fasilitas ini sebaik-baiknya. Jadi, iklan yang anda keluarkan pun tidak akan mengganggu pelanggan lain yang memang tidak tertarik serta tidak membutuhkannya, dan langsung menuju ke target yang pas.

b. Album

Semakin banyak produk yang dijual, tentu saja semakin banyak foto perlu di upload ke masing-masing akun social media tersebut. Sehingga, jenis foto pun semakin banyak dan mungkin saja membuat pelanggan bingung. Agar pelanggan tidak bingung, dari awal kelompokkanlah serta klasifikasikan foto-foto tersebut ke aneka kategori di dalam album. Jadi, anda pun lebih mudah dalam memberikan informasi serta menata foto, dan pelanggan gampang menemukan foto produk yang diinginkan.

c. Kalendar

Ada akun social media yang menyediakan fasilitas kalender. Disini, anda akan

mengetahui event-event spesial dari para teman di akun social media, termasuk juga perayaan ulang tahun mereka. Fasilitas ini dapat dimanfaatkan dengan cara mengucapkan selamat ulang tahun kepada para pelanggan. Dengan hal sederhana seperti ini, pelanggan akan lebih loyal terhadap anda.

d. Simbolis tertentu: hastag(#), favorit

Terdapat pula social media yang menyediakan bagian atau kolom favorit, dimana anda dapat mengkelompokkan berita-berita atau sebuah status tertentu yang menyiarkan informasi penting atau event tertentu. Sehingga, pelanggan dapat menemukan serta berbagi informasi dengan

mudah. Terdapat juga fitur hastag(#) yang bisa dimanfaatkan untuk mengelompokkan artikel, produk, foto, serta lain sebagainya untuk mempermudah akses.

e. Rekening Bersama

Sebagai fasilitas pembayaran atau keuangan, juga terdapat rekening bersama agar pembeli dan penjual sama-sama diuntungkan dan tidak ada kesalahpahaman yang terjadi. Intinya, manfaatkan segala fasilitas yang disediakan oleh social media dengan baik dan secara menyeluruh agar anda semakin dikenal orang dan lebih terpercaya di mata pelanggan.

3. Berkomunikasi dengan pelanggan

Komunikasi adalah hal paling utama dalam mempertahankan pelanggan yang dimiliki. Sekarang ini, pelanggan begitu rewel dan mudah sekali berpindah hati apabila tidak cocok dengan si penjual produk maupun pelayanan yang diberikan oleh penjual tersebut. Ditambah lagi dengan persaingan bisnis semakin ketat, pelanggan menjadi lebih rewel dan banyak menuntut lebih dari para pemilik usaha.

a. Berkomentar

Hal yang dapat dilakukan dalah aktif dalam memancing komentar. Tentu saja di social media tersebut anda dapat memberikan sebuah status ataupun gambar berkaitan dengan produk yang dijual. Nah, cobalah

pancing dengan berkata, “bagaimana produk ini menurut kalian? Yuk, bertukar pendapat!” atau bisa juga “siang kawan-kawan, sudah makan hari ini?” dan lain sebagainya. Melalui komentar, interaksi dan hubungan pertemanan pun dapat terbangun dengan baik dengan pelanggan.

b. Jawab seluruh komentar

Sebagai reseller yang baik, anda wajib mengetahui dengan detail segala klasifikasi, spesifikasi, serta aneka informasi lainnya seputar produk. Anda perlu melakukan hal tersebut karena nantinya anda wajib menjawab semua pertnyaan yang diajukan oleh pelanggan. Jangan sampai anda

berjualan namun tidak mengetahui apapun perihal produk tersebut. Selain hal tersebut, seluruh komentar, baik itu positif maupun negatif, harus dijawab satu per satu dengan baik dan alasan atau jawaban jelas.

c. Berterima kasih pada pelanggan

Terkadang, pelanggan yang baik serta setia akan membuat sebuah status mengenai produk tersebut setelah dipakai, bahkan mengupload foto produk tersebut ketika dipakai. Nah, untuk pelanggan yang seperti ini, selalu tinggalkan jejak seperti komentar terima kasih agar pelanggan tersebut merasa dihargai hasil karyanya. Mereka pun tidak akan merasa malas untuk mengupload

foto karena foto tersebut benar-benar dilihat satu per satu, bukan sekedar iseng saja.

d. Membantu pelanggan terkenal

Untuk menghargai para pelanggan tersebut lebih lagi, anda juga bisa membuat pelanggan terkenal, dengan cara membagikan ulang apapun yang sudah mereka upload agar para anggota serta pelanggan lain dapat melihatnya. Jika foto tersebut benar-benar bagus, tidak menutup kemungkinan pelanggan tersebut bisa menjadi terkenal dengan bantuan dari anda menyebarkan hasil karyanya.

e. Acara kumpul-kumpul

Komunikasi di dunia maya saja tidak cukup. Akan terasa lebih nyaman apabila pelanggan serta anda dapat berkumpul bersama dalam sekali tempo untuk lebih mengenal satu sama lain di dunia nyata. Jika hubungan di dunia nyata sudah dibangun, tentu pelanggan akan lebih loyal lagi ke produk anda. Disini, anda bisa membuat topik khusus untuk dibahas selama acara kumpul-kumpul. Topik ini pun bisa seputar produk yang anda jual sehingga bisa menerima masukan lebih dari pelanggan.

f. Bangun komunitas

Setelah melalui beberapa acara kumpul-kumpul, lama-kelamaan aktifitas tersebut dirasa tidak cukup dan diperlukan sebuah wadah khusus untuk menampung para pelanggan yang begitu antusias dengan produk tersebut. Oleh karena itu, reseller bisa mulai membangun sebuah komunitas agar keakraban serta rasa keluarga semakin terbentuk lagi dengan fondasi begitu kuat.

g. Libatkan pelanggan

Anda bisa meminta masukan untuk pengembangan produk dari para pelanggan yang dimiliki. Kemudian informasi yang telah dikumpulkan tersebut dapat anda sampaikan ke suplier atau produsen agar

produk mereka lebih berkembang. Berkembangnya produk tersebut juga akan membawa keuntungan lebih besar bagi anda karena barang akan lebih laku.

Selain masukan, ajak juga pelanggan untuk menciptakan sebuah inovasi baru. Mungkin kedengarannya lucu dan tidak mungkin ada pelanggan yang mau memberikan idenya tanpa dibayar, namun hal ini salah besar. Pelanggan yang benar-benar setia serta kreatif bersedia menyumbangkan ide tersebut tanpa dibayar.

4. Mencari waktu yang pas

Waktu juga salah satu faktor paling mempengaruhi dalam omset atau penjualan sebuah produk. Jika waktunya tidak pas, seperti contoh saja pelanggan sedang badmood kemudian ditawarkan sebuah produk, tentu saja mereka akan malas mendengarnya, bahkan menjadi marah karena menganggap hal tersebut mengganggu aktivitas yang sedang dilakukan.

a. Berita produk terbaru

Jika terdapat berita tentang produk terbaru dari produsen / suplier, langsung buatlah status yang memberitakan hal tersebut. Semakin cepat anda menyebarkan berita

terbaru, maka pelanggan pun akan melihat bahwa anda selalu yang pertama dan bisa saja pelanggan menganggap bahwa memang pusat dari produk tersebut memang berada pada anda.

b. Event spesial

Tentu saja ada satu titik jenuh dimana pelanggan sudah merasa bosan dengan produk anda. Ditambah lagi, persaingan yang begitu ketat akan menimbulkan banyak sekali persaingan dengan perusahaan baru di Indonesia. Untuk menanggulangi hal ini, anda dapat mengadakan sebuah event spesial bagi para

pelanggan. Event ini dapat dijalankan sendiri maupun dengan bantuan dari pihak lain.

Event yang bisa diadakan contohnya seperti kontes foto, artikel, atau lainnya. Jadi, para pelanggan yang tertarik bisa ikut serta dan meramaikan suasana. Selain kontes, anda juga bisa mengadakan sebuah diskon perayaan khusus yang anda selenggarakan sendiri tanpa ada campur tangan dari pihak suplier / produsen. Contohnya saja ketika mendekati hari raya lebaran, bisa diadakan sebuah diskon khusus sebelum lebaran.

c. Peluncuran pos

Waktu dalam meluncurkan sebuah pos juga akan berpengaruh terhadap jumlah pelanggan atau orang yang akan mengakses dan betul-betul membaca pos terbaru tersebut. Meskipun isi pos sangatlah berkualitas dan bagus, jika dikeluarkan pada waktu atau jam yang tidak tepat akan membuat pos tersebut sia-sia dan tidak terlihat oleh orang banyak.

Umumnya, waktu yang tepat untuk memberikan sebuah pos adalah hari biasa dan pada jam makan siang atau makan malam. Disini, para pelanggan umumnya mengecek akun social media mereka karena terdapat waktu luang. Jangan sampai

membuat pos tengah malam, tentu saja jarang yang melihatnya. Jika diluncurkan di hari minggu, kebanyakan orang bepergian dan memiliki acara sehingga tidak sempat membuka social media.

5. Tonjolkan produk

Ini juga merupakan tugas penting dari seorang reseller. Bisa saja para suplier / produsen kurang memperhatikan tentang foto perihal promosi produk, sehingga meskipun produk tersebut bagus, tidak laku dipasaran karena mungkin visualisasi yang tidak menarik. Nah, karena suplier sendiri lebih fokus pada produksi, tentu sudah merupakan tugas reseller untuk

menciptakan sebuah image bagus untuk produk tersebut.

a. Foto produk

Semua orang tentu bisa memfoto, tetapi tidak semuanya bisa menghasilkan foto baik. Agar menarik perhatian pelanggan, tentu saja foto yang diberikan harus menarik, kreatif, dan unik. Contohnya disini adalah sebuah foto ketika produk tersebut digunakan oleh pelanggan, kemudian foto produk yang indah untuk sekedar promosi. Jika anda bingung atau sama sekali tidak punya pengalaman dalam bidang fotografi, tidak masalah.

Tinggal buka saja google kemudian pelajari cara-cara mengambil foto serta mencari posisi foto yang baik. Selain itu, anda dapat mengetahui tren-tren foto terbaru yang sedang menjadi favorit di masyarakat agar tidak ketinggalan jaman. Selain itu, anda juga bisa meminta tolong teman-teman terdekat ahli foto untuk mengajari anda mengambil foto yang baik.

b. Video (Cara penggunaan produk, teaser, peluncuran produk terbaru)

Selain foto, video juga merupakan alternatif baik untuk menonjolkan sebuah produk Contohnya saja, anda dapat memberikan sebuah teaser bagi para pelanggan tentang

perencanaan peluncuran produk terbaru agar mereka penasaran. Sekarang ini tidak masalah jika tidak punya kemampuan mengedit video, karena tersedia berbagai aplikasi gratis dan mudah untuk membuat video yang bagus.

Kemudian, anda juga bisa memberikan tutorial bagaimana cara penggunaan produk, terutama jika produk tersebut memang unik dan membuat pelanggan bingung untuk penggunaan pertama. Dengan video pendukung, tentu pelanggan tidak akan ragu lagi dalam membeli produk tersebut karena jelas cara penggunaan dan fungsi dari produknya.

Anda bisa juga merekam peluncuran produk terbaru yang dilakukan oleh suplier / produsen secara live agar meyakinkan pelanggan terhadap produk tersebut dan memberikan kesan bahwa produk tersebut memang skalanya benar-benar sudah besar dan berkelas.

Social media mengacu kepada interaksi antar individu dan sekelompok individu dimana mereka dapat membuat, berbagi dan atau bertukar informasi dan gagasan didalam komunitas-komunitas virtual (online) atau jaringan (*network*). Social

media berbeda dengan media tradisional dan industri dalam banyak hal, diantaranya kualitas, jangkauan, frekuensi, ketersediaan, penggunaan, kecepatan jenis interaksi dan masih banyak lagi.

Media sosial memiliki kekuatan yang luar biasa untuk memengaruhi konsumen. Namun, cara yang salah, justru akan menjerumuskan usaha kita. Bagaimana mengantisipasinya? Memaksimalkan sosial media untuk keuntungan perusahaan harus tahu cara dan sopan santunnya. Sebab, tak jarang, informasi yang disebarkan bukannya berdampak bagus, namun

malah dicap sebagai spam atau informasi "sampah" yang membuat orang justru langsung pergi atau melakukan unfollow, bahkan block account kita.

Media sosial merupakan suatu media digital yang banyak di gunakan oleh measyarakat modern. Tidak hanya utnuk meningkatkan interaksi tapi juga di gunakan sebagai media bisnis online. Meskipun demikian, masih banyak yang belum mengoptimalkan media siosialnya terutama di bidang bisnis online. Untuk mengoptimalkan sosial media anda, maka harus di dukung dengan

konten dan strategi pemasaran yang benar. Konten sangat berperan menjalankan website sebuah bisnis. Konten lah yang dapat membuat percakapan dengan pelanggan, baik saat ini atau pun di masa mendatang. Evolusi strategi pemasaran melalui konten di website maupun media sosial telah menjadi cara baru untuk mencapai target mendapatkan pelanggan yang tepat.

Dalam bisnis online, media sosial memiliki pengaruh yang lura biasa untuk mempengaruhi konsumen. Namun perlu di ingat jika anda salah dalam mempromosikan produk anda,

maka itu akan menjerumuskan usaha anda. Memaksimalkan sosial media untuk keuntungan perusahaan perlu mengetahui cara dan sopan santunnya terlebih dahulu. Sebab, tak jarang, informasi yang disebarkan bukannya berdampak baik, namun malah dicap sebagai spam atau informasi "sampah" yang membuat orang malah langsung pergi atau melakukan unfollow, bahkan block account anda. Untuk menghindari hal-hal tersebut, maka ada beberapa hal yang perlu anda perhatikan.

Anda bisa menjadikan media sosial sebagai faktor pengali anda,

kenali konsumen dan pilih media sosial yang tepat untuk mempromosikan bisnis anda. Misalnya target anda adalah ibu rumah tangga, maka anda bisa memasang iklan di facebook, televisi, atau radio jika target anda adalah pengusaha, anda bisa memasang iklan di koran koran ternama, di majalah atau media berita elektronik seperti yahoo atau detik.com dan jika target nada adalah remaja, anda bisa menggunakan instagram, twitter, dan radio untuk menjadi faktor pengali bisnis anda.

Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa bisnis online makin menjamur

di indonesia saat ini. Kita bisa membeli apapun lewat internet seperti baju, mobil, handphone, aksesoris, tiket pesawat dan produk elektronik lainnya lewat web web kaskus, olx, lazada, traveloka dan banyak lagi. Memanfaatkan media internet tentu saja banyak manfaatnya, selain mempermudah konsumen, juga karena dia tidak membutuhkan dana yang besar. Maka ada sejumlah yang perlu anda perhatikan sebelum meulai media sosial sebagai ladang bisnis anda yaitu;

1. Jangan memulai media sosial tanpa rencana

Ketika anda ingnin meng-update informasi, usahakan anda telah memiliki rencana terlebih dahulu. Agar tidak memunculkan informasi yang bisas. Maka, sebelum anda masuk ke "belantara" media sosial anda perlu mempertanyakan beberapa hal-hal berikut.

- sudahkah anda mengetahui target utama untuk siapa pesan ini akan di sampaikan?
- sudahkah anda merencanakan untuk bisa berkomunikasi dengan calon konsumen?

- apakah anda tahu keterikatan pesan di media sosial dengan rencana pemasaran anda?
- tahukah anda siapa yang akan me-maintain pesan-pesan media sosial agar selalu eksis?
- tahukah anda cara mengukur keberhasilan pesan media sosial anda?

2. Jangan mengirim pesan di waktu yang kurang tepat

Ketika and aingin mengirim pesan, maka anda harus mengerti

mengenai zona waktu agar tidak mengganggu target sasaran. Meskipun setiap target sasaran sudah terhubung melalui mobile, ada kecenderungan mereka membaca pesan di waktu yang berbeda. Salah satu cara untuk mengetahui kapan waktu yang paling tepat untuk bermedia sosial, adalah dengan mengirimkan "pancingan" berupa pertanyaan atau kuis tertentu. Sehingga anda akan lebih mudah mendapatkan respon posotif dari mereka.

3. Jangan merusak etika di media sosial

Dalam ber media sosial, anda perlu memperhatikan memerapa etika yang bisa jadi pegangan agar etika bisnis pun selalu terjaga. Misalkan anda mem-follow seseorang di akun twitter, lalu ketika orang itu telah mem-follow back anda, anda justru meng-unfollow orang itu. Dengan kata lain, jangan memancing orang untuk menjadi follower anda. Selain itu

Meskipun memulai media sosial adalah hal yang mudah, namun anda perlu memiliki perencanaan dan etika

dalam bermedia sosial, sehingga anda baru bisa untuk mengoptimalakan media sosial atau akun jejaring sosial anda dalam dunia bisnis online. Sebagaimana media sosial/ jejaring sosial di ciptakan untuk mempermudah anda terhubung dengan banyak orang, maka anda perlu untuk membangun citra diri di tengah masyarakat yang heterogen di media sosial.

Sebagai tambahan, anda bisa melakukan pemanfaatn fasilitas ini semua dengan menggunakan jejaring sosila. Maka manfaatkan gadet anda semaksimal mungkin.

Buat akun jejaring sosial

Motivasi yang kuat sudah ada, gadget sudah punya, internet sudah tersedia. Lalu, apa yang harus dilakukan? Langkah selanjutnya adalah membuat akun jejaring sosial. Jejaring sosial merupakan media bagi banyak orang untuk bertemu di dunia maya. Mereka saling terkait satu sama lain.



Ada bermacam-macam jejaring sosial yang bisa Anda jelajahi. Beberapa di antaranya

adalah Facebook, Twitter, Instagram, Path, Kaskus, dan lain-lain. Kegunaan akun tersebut adalah sebagai wadah untuk menjual barang dan promosi. Dengan bahasa yang lebih sederhana, akun tersebut merupakan kios jualan Anda di dunia maya. Melalui akun tersebut, toko online Anda akan semakin mudah dikenal masyarakat.

Namun, untuk membuat jeating sosial anda membutuhkan email untuk laporan kegiatan anda, dan informasi mengani jejaring sosial anda.

Email marketing yang bersifat pribadi/ personal biasanya akan mendapat perhatian lebih besar dari para pelanggan atau calon pelanggan. Sehingga Mengirimkan pesan

promosi atau penawaran melalui media surat pos biasanya jauh lebih lama dibandingkan dengan email. Ditambah lagi, anda juga harus menunggu respon pelanggan melalui surat yang mereka kirimkan melalui pos, pasti akan memakan waktu lama dan tidak efektif.



Dengan email marketing, anda dapat menjangkau para pelanggan dalam waktu

yang sangat cepat langsung ke email pribadi mereka sehingga hasilnya akan anda dapatkan lebih cepat.

Biaya email yang Jauh Lebih Murah Memang anda membutuhkan layanan dari penyedia email responder, namun biaya ini akan jauh lebih murah dan efektif dibandingkan jika anda menggunakan surat fisik. Tingkat responsive direct mail biasanya lebih tinggi, itulah sebabnya mengapa email marketing sangat menguntungkan.

Kampanye lewat email pun Dapat Diukur. misalnya Kampanye yang anda lakukan melalui email marketing dapat diukur dengan baik karena anda dapat

melihat berapa email yang terkirim pada pelanggan dan bagaimana respon pelanggan tersebut. Dengan begitu, anda dapat melakukan analisa lebih baik terhadap kampanye yang dilakukan dan dapat segera melakukan perubahan pada kampanye saat diperlukan.

Membangun Hubungan Baik Dengan Customer

Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, anda dapat dengan mudah menjalin hubungan baik dengan para customer dan calon customer melalui email marketing. Email yang anda kirimkan dapat

berupa tips, informasi penting, promosi produk, dan lain-lain, dengan cara yang lebih mudah.

Tips dan Trik Email Marketing

Memasarkan sebuah produk merupakan hal paling penting untuk menggenjot angka penjualan dari bisnis yang anda jalani saat ini. Anda dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menarik minat calon pembeli terhadap produk dan jasa yang ditawarkan. Banyak cara yang bisa anda lakukan untuk memasarkan produk anda tersebut, misalnya dengan membagikan brosur, penjualan langsung secara door to door,

mengadakan event, membuat artikel dan masih banyak lainnya.



Kemajuan teknologi yang terus menghiasi hari-hari manusia modern, membuat kehidupan manusia menjadi lebih mudah dan terus berkembang. Anda pasti tidak bisa lepas dari yang namanya gadget baik di dalamnya terdiri dari berbagai media sosial, email, dan lain sebagainya. Fakta yang

ditemukan oleh Radicati Group memprediksi pada tahun 2016 nanti, lebih dari 730 juta email akan diakses melalui gadget. Memang mengontrol email melalui gadget lebih praktis terutama jika anda yang selalu mobile. Anda bisa mengaksesnya kapan saja dan dimana saja melalui gadget anda tersebut.

Dalam dunia pemasaran, mungkin beberapa dari anda ada yang pernah mendengar email marketing. Apa itu **email marketing**? Anda mungkin pernah beberapa kali menerima email yang **berisi tawaran produk** tertentu. Itulah yang dinamakan email marketing. Email marketing merupakan salah satu metode yang

digunakan dalam dunia marketing yang dinilai cukup ampuh dalam memasarkan produk, mengingat generasi muda di berbagai belahan dunia, termasuk di Indonesia, yang pastinya memiliki dan menggunakan email sebagai salah satu penunjang aktivitas sehari-harinya.

Dari segi penjual, adanya metode seperti ini akan membuat cakupan pasar dari bisnis yang dilakukan menjadi lebih luas, tidak hanya di dalam negeri saja namun juga bisa menjangkau seluruh sudut di belahan dunia. Hanya dengan mengirimkan pesan yang berisi penjelasan produk atau promo yang anda berikan, anda bisa menjaring calon

pembeli yang lebih banyak. Dari segi calon pembeli, anda akan diuntungkan dengan adanya pemberitahuan tersebut karena anda tidak perlu bersusah payah mendapatkan informasinya dengan berselancar di dunia maya, tapi sudah secara khusus masuk ke dalam notifikasi email anda. Namun tentunya, tidak sembarang cara bisa anda lakukan jika ingin membuat sebuah email marketing. Harus ada tata cara yang anda penuhi agar nantinya email yang anda kirimkan tersebut tepat sasaran dan tidak menjadi boomerang bagi anda sendiri.

Mungkin anda yang pernah menerima email marketing seperti ini, terkadang merasa

jengkel dengan masuknya email yang tidak jelas sumbernya dari mana. Anda mungkin merasa tidak pernah mengkonfirmasi penerimaan email seperti itu, namun pada realnya email marketing seperti itu terus saja masuk dan mengganggu anda. Dampaknya yang ada justru akan membuat citra pengirim email tersebut menjadi kurang baik. Karena seperti yang kita ketahui bersama, aktivitas yang terjadi via email biasanya bersifat lebih private dan jika anda tidak menggunakanya dengan baik dan benar takutnya menyinggung atau merugikan satu pihak tertentu. Maka untuk mencegah terjadinya situasi seperti ini dibutuhkan penerapan etika dalam

mengirim email marketing agar tetap menguntungkan kedua belah pihak, penerima dan pengirim. Apalagi di Indonesia sendiri ada Undang-undang khusus yang mengatur tentang informasi dan transaksi elektronik di dunia maya atau biasa disebut UU ITE.

Bangun Opt-In List

Salah satu cara terbaik untuk mengatasi hal seperti ini adalah dengan membangun opt-in list (list email dengan persetujuan). **Anda harus bisa mendapatkan persetujuan atau izin terlebih dahulu dari penerima email**

sebelum anda mengirimkan email marketing kepada calon *buyer*.



Pastikan juga mereka yang menerima email anda tersebut adalah mereka yang memang memiliki ketertarikan terhadap produk yang anda tawarkan. Anda harus memilah-milih siapa yang akan menerima email anda, dan

akan alangkah lebih baik jika penerima tersebut adalah orang yang anda kenal.

Tidak mudah untuk membangun opt-in list ini, apalagi bagi anda yang pemula. Namun dengan adanya opt-in list ini akan menghemat pengeluaran anda dalam memasarkan produk dan juga menciptakan peluang penjualan yang lebih banyak. Hal pertama yang harus anda lakukan jika ingin membangun opt-in list adalah anda harus mengetahui apa yang menjadi keinginan subscriber.

Informasi yang dibutuhkan untuk memulai kampanye email marketing ini adalah nama penerima dan alamat penerima. Sebagai indormasi tambahan, anda juga bisa

mencari tahu mengenai nomor telefon, jenis kelamin dan umur. Meski sama pentingnya, namun data-data seperti ini sifatnya opsional agar anda kelak tidak salah sasaran dalam mengirimkan email marketing tersebut. Tentunya, bukan perkara mudah untuk mendapatkan informasi seperti ini. Butuh rancangan strategi agar user rela membagikan informasinya seperti ini secara sukarela. Misalnya anda bisa memberikan sesuatu yang bernilai sebagai imbalan atas informasi yang mau mereka berikan kepada anda. Berikut ini adal beberapa cara untuk meningkatkan email list anda secara tepat.

Lakukan promosi dan iklan

Jika anda sudah memiliki website bukan merupakan jaminan bahwa bisnis yang anda jalani akan sukses. Karena kunci kesuksesannya terletak pada sejauh mana bisnis yang anda jalani bisa diketahui pasar yang anda bidik. Anda harus memiliki kemampuan untuk menjangkau pasar yang berprospek kapan saja yang anda inginkan dengan memanfaatkan promosi dan iklan melalui email marketing.

Tantukan pasar khusus

Sangat penting bagi anda untuk menentukan target pasar yang dituju

dari bisnis yang anda jalani tersebut agar apa yang anda lakukan bisa lebih fokus. Akan menjadi lebih sulit jika membangun opt-in list jika tidak ada bayangan mengenai target pasar yang anda inginkan karena akan begitu luas dan tidak terarah. Anda juga akan kesulitan jika ingin memberikan hadiah kepada subscriber karena tidak tahu spesifikasi apa yang mereka sukai.

Perhatikan tata cara penulisan email

Hal yang perlu diperhatikan jika email yang anda kirimkan bisa dibaca adalah dengan cara membuatnya menarik.

Berikut ini adalah cara yang bisa anda lakukan agar email marketingmu dapat menarik minat pembaca:

Perhatikan penulisan subjek email karena hal utama yang akan dibaca oleh penerima email adalah subjeknya. Buatlah subjek dengan pemilihan kata yang singkat, jelas, tepat dan menarik. Jangan membuat subjek email melebihi 15 karakter. Subjek yang anda tulis harus relevan, spesifik dan persuasif.

Visualisasi yang menarik juga akan mempengaruhi keinginan penerima

email untuk mencari tahu lebih dalam mengenai produk yang anda tawarkan. hal ini dapat anda wujudkan dari pemilihan jenis huruf, tata letak, warna, elemen-elemen desain, dan gambar yang mendukung kampanye email anda.

Perhatikan isi yang anda tulis, jangan sampai bertele-tele. Tulislah pesan yang tingkas dan langsung kepada poin pentingnya agar pesan dapat diterima dengan baik oleh yang membacanya.

Anda harus memiliki rencana lain jika mengirim email marketing tidak berjalan maksimal. Untuk bisa lebih meyakinkan konsumen, anda bisa menghubunginya lewat telefon setelah selesai mengirimkan email. Hal ini dapat berguna untuk menjembatani aksi yang sudah anda lakukan sebelumnya agar klien yang anda tuju mau membuka email yang anda kirimkan

Sebagai tambahan ada satu tips lagi agar sukses menjadi reseller.

Reseller yang memasarkan produknya lewat website hampir sama dengan yang memasarkan lewat sosial media. Namun, jika reseller ingin fokus pada website atau domain khusus pribadi diluar dari suplier / produsen, maka terdapat hal-hal lebih yang harus diperhatikan karena sebuah website berdiri sendiri.

1. Peluncuran website

Peluncuran website harus menjadi hal yang dikenang, terutama bagi para pelanggan. Jika awal website anda muncul sudah tidak membuat pelanggan tertarik, maka itu bisa

menjadi awal kehancuran bagi diri anda sendiri. Agar bisa sukses dalam meluncurkan sebuah website, nama dari website tersebut harus dipikirkan dengan baik.



Apabila memungkinkan, buatlah nama website yang menggambarkan

tentang produk atau sama dengan nama toko anda. Selain itu, buatlah tema website yang sama dengan produk. Jadi, jika produk tersebut keren dan berwarna, maka tema website juga harus keren dan berwarna, jangan sampai hitam putih dan polos karena akan membuat pelanggan bingung apa sebetulnya citra diri produk anda.

2. Pembuatan artikel

Didalam sebuah website, tentu anda akan meluncurkan sebuah artikel. Meskipun artikel tersebut hanya seputar produk yang dijual, namun

frekuensi artikel harus rutin. Lebih baik

anda membuat artikel satu minggu

sekali daripada membuat 10 artikel

dalam waktu satu hari, kemudian berhenti dan tidak membuat selama sebulan kedepan. Pelanggan tentu akan mencari-cari kemana perginya anda dan bisa saja menganggap website tersebut sudah tidak aktif lagi karena waktu post terakhir sudah

cukup lama.

Selain itu, perhatikan pula isi dari artikel yang disebarkan. Jangan sampai isi artikel hanya berupa promosi belaka seperti, ayo dibeli produk ini, produknya sangat bagus, harganya murah. Anda pokoknya harus beli produk ini. **Jadi, seluruh isi artikel hanya mengajak untuk membeli tanpa memberitahukan informasi lebih agar pelanggan tertarik.** Lebih baik anda memberikan informasi sedikit detail, seperti saja kelebihan apa yang akan didapatkan serta informasi menarik lainnya agar

pelanggan lebih tertarik dan menyimak artikel tersebut.

Jangan membuat artikel yang terlalu panjang pula, karena pelanggan akan bosan ketika membacanya. Cukup buat sebuah artikel pendek namun berisi. Jadi, pelanggan langsung mendapat inti dari artikel tersebut dan tidak akan bingung lagi. Kemudian, jangan lupa untuk menggunakan bahasa formal sehari-hari yang mudah dimengerti oleh berbagai kalangan. Jika anda menggunakan bahasa yang terlalu sulit dan tidak dikenal, maka artikel tersebut akan tampak membosankan.

Kemudian, sisipkan dengan beberapa gambar disetiap akhir paragraf agar membuat pelanggan lebih tertarik untuk menyimak lebih lanjut. Tentu saja, gambar-gambar harus berkaitan serta memiliki gambar bagus. Gambar yang jelek bisa membuat pelanggan berhenti membaca artikel dan langsung menutup jendela tanpa ragu.

3. Isi website

Setelah anda merancang sebuah website yang bagus, juga telah mempersiapkan aneka artikel berkualitas untuk dibagikan, saatnya

untuk memikirkan bagaimana mengatur website tersebut agar menjadi menarik di mata pelanggan dan membuat mereka betah berada di website tersebut. Terdapat **tiga hal yang wajib diperhatikan oleh anda berkaitan dengan isi website.**

Pertama, desain template dari website tersebut harus indah. Visualisasi umumnya menjadi daya tarik pertama bagi setiap orang. Jika apa yang mereka lihat jelek dari awal, maka ekspektasi atau tingkat ketertarikan mereka akan berkurang drastis, dan akan menurunkan kualitas

secara tidak langsung di alam bawah sadar mereka. Tidak perlu masuk ke sekolah desain untuk merancang sebuah template indah, cukup ikutilah beberapa langkah yang tersedia di fasilitas blog, hanya perhatikan saja beberapa hal berikut.

Warna tampilan website jangan sampai menyakiti mata pelanggan atau orang yang membaca. Anda tentu saja tidak mungkin memberikan warna kuning pada seluruh isi website, pasti mata akan sakit ketika melihatnya. Cobalah pilih warna-warna soft, seperti coklat muda, apabila

produk yang anda jual coklat. Warna dasar sangat menentukan langkah-langkah selanjutnya, jadi benar-benar pikirkanlah dengan baik sebelum melanjutkan.

Setelah menemukan warna dasar tersebut, yaitu coklat muda, saatnya memilih warna untuk sub menu, tulisan, judul, kotak, deskripsi, dan setiap bagian lainnya pada website tersebut. Pilihlah warna yang tentu saja lebih kontras atau menonjol dibandingkan warna latar. Disaat ini, mungkin anda dapat memilih coklat tua maupun hitam agar warnanya

sesuai. Intinya, pilihlah warna yang berirama dan kontras.

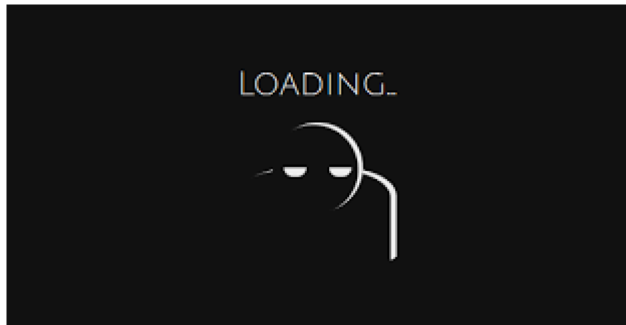
Kemudian, di website tersebut tentu saja terdapat gambar-gambar dari coklat atau produk apapun yang anda jual. Nah, gambar ini juga harus setipe atau berirama dengan tema website secara keseluruhan. Satu hal yang perlu diingat, jangan pernah menampilkan gambar dengan resolusi atau kualitas rendah karena gambar tersebut pasti tidak akan bagus ketika dilihat serta bentuknya tidak akan jelas. Jika pelanggan melihat gambar yang menurut mereka tidak jelas,

tentu saja mereka tidak akan melakukan pembelian dan mencari toko lain dengan gambar lebih baik.

Kedua dan yang paling penting, buatlah sebuah direktori lengkap, jelas dan tidak membuat pelanggan bingung. Jika pelanggan tidak mengerti bagaimana untuk melihat spesifikasi produk, bagaimana cara melakukan pembelian, dan lainnya, pelanggan akan meninggalkan website anda meskipun desainnya bagus. Oleh karena itu, buatlah kolom atau sub menu secara jelas untuk

menuntun pelanggan dalam mengarungi website tersebut.

Ketiga, jangan sampai loading lama.



Tidak ada orang yang suka menunggu di dunia ini, begitu pula halnya dengan para pelanggan. Jangan biarkan waktu berharga mereka terbuang sia-sia hanya untuk menunggu website tersebut loading atau menampilkan isinya. Jika loading

terlalu lama dan banyak hal tidak jelas tampil seperti bunga-bunga berjatuhan, lagu, dan lain sebagainya pada halaman, pelanggan akan langsung ilfeel dan meninggalkan website tersebut.

4. Aktif mengunjungi website lain

Kunjungilah website-website lain yang menjual produk serupa. Coba lihat dan bandingkanlah apa saja yang terdapat di website tersebut dan juga di tempat anda. Semakin banyak anda memiliki referensi dari berbagai tempat, tentu anda akan memaksimalkan penggunaan website tersebut semakin

baik. Tinggalkan juga jejak agar website anda pun semakin di kenal banyak orang.

Dengan menerapkan cara-cara diatas, meskipun anda hanyalah seorang reseller, tidak mustahil untuk mendapatkan omset sama dengan suplier /produsen anda. Ditambah lagi, para suplier serta produsen akan semakin senang kegirangan karena anda dapat menjual begitu banyak produk mereka tanpa mereka perlu bersusah payah di hari tua.

Apapun yang anda hendak pilih diantara media-media yang tersedia serta cara dalam pemanfaatan media ini, ingatlah untuk selalu mengikuti perkembangan teknologi dari setiap media tersebut. Teknologi tidak pernah stagnan dan selalu berubah, jadi pastikan anda mengetahui kabar terbaru sehingga tidak ketinggalan jaman dan selalu dapat mengikuti perkembangan serta perubahan para pelanggan.

Cara Membuat Website yang Tingkat Konversinya Tinggi Menggunakan Conversion Rate



Conversion rate merupakan tingkat persentase besaran visitor yang melakukan interaksi atau pembelian produk dibandingkan dengan visitor yang hanya sekedar melihat desain website semata. Cara ini dapat diterapkan dalam dunia ecommerce,

siging up mailing list, iklan, donasi, file unduhan, dan lainnya. Conversion rate adalah salah satu indikator atau metriks penting untuk dipantau oleh pemilik website. Anda dapat memiliki tingkat konversi yang tinggi jika website milikmu telah dipercaya oleh visitor atau sangat mudah untuk mendorong terjadinya konversi. Atau bisa jadi tingkatnya menjadi rendah karena website tampak buruk. Nilai buruk tersebut dapat hadir pertanyaan "Terus saya harus ngapain di website ini. Nggak jelas!"

Semakin tinggi tingkat konversi, semakin baik website. Dalam dunia

ecommerce, satu persen conversion rate berarti seratus orang pengunjung membeli produk melalui website. Jika Anda dapat menaikkannya menjadi dua persen, artinya keuntunganmu dapat naik dua kali lipat. Ada dua hal umum yang perlu diperhatikan untuk meningkatkan konversi, yakni kualitas traffic dan kualitas website. Jika tingkat trafik telah sesuai dengan pasar tetapi tingkat konversinya masih tampak rendah, Anda perlu meningkatkan kualitas website. Buatlah website yang fitur navigasinya tidak memusingkan, informatif, dan tidak menyembunyikan tombol

konversi itu sendiri. Karena pada dasarnya sebuah website bisnis yang baik adalah yang tingkat konversinya tinggi.

Mari kita ambil sebuah contoh. Jika pengunjung website-mu pada suatu hari berjumlah 200 orang dan mendapatkan sekitar 20 transaksi di hari yang sama, maka tingkat konversi yang Anda miliki adalah 10%. Lalu adakah batasan umum terendah tingkat konversi agar produk yang Anda jual dapat 1000 pengunjung tapi dengan tingkat konversi sebanyak 0,2%, maka Anda hanya akan mendapatkan dua transaksi saja.

Sebaliknya, jika jumlah pengunjung website hanya 200 orang per hari tetapi dengan tingkat konversi mencapai 0,3%, maka Anda bisa mendapatkan sekitar 6 kali transaksi per hari. Tampak sangat menggiurkan, bukan?

Untuk bisnis obline, sejumlah data menyebutkan bahwa rata-rata konversi berkisar antara 1% hingga 3%. Artinya ada sekitar 100 pengunjung website per hari dan Anda akan mendapatkan 1 hingga 3 kali transaksi per hari. Semakin banyak pengunjung yang datang semakin besar kesempatan

mendapatkan banyak transaksi. Anda juga perlu memperhatikan nilai belanja pengunjung setiap transaksi. Jika Anda mendapatkan 3 transaksi per hari tetapi nilai setiap transaksinya senilai Rp. 500.000, maka bisa mendapatkan penjualan sebesar Rp. 1.500.000 setiap hari atau Rp. 45.000.000 setiap bulannya. Apabila nilai rupiah yang dibelanjakan pengunjung hanya Rp. 30.000 per transaksi, maka jika hanya terjadi 3 kali transaksi, Anda hanya mendapatkan Rp. 90.000 saja.

Tingkat keberhasilan konversi didefinisikan secara berbeda oleh para

marketer, pengiklan, dan para pembuat konten. Bagi para retailer online, sebagai contoh, sebuah konversi yang berhasil dapat didefinisikan sebagai penjualan produk ke konsumenyang minat awalnya dipicu oleh klik iklan banner iklan. Bagi para pencipta konten, keberhasilan konversi mengacu pada proses pendaftaran keanggotaan, berlangganan newsletter, mengunduh software, ataupun kegiatan lainnya. Bagi pemilik website yang berusaha mendapatkan respon offline seperti panggilan telepon atau menjemput pembeli agar datang ke toko,

mengukur tingkat konversi mereka akan sulit dilakukan karena panggilan telepon atau kunjungan pribadi tidak dapat secara otomatis ditelesuri melalui sumbernya seperti Yellow Pages, website ataupun rujukan lain.

10.1 facebook

Siapa yang tak kenal dan tidak menggunakan jejaring sosial buatan mark zuckerberg yang satu ini? Hampir semua orang di seluruh belahan dunia mengenal dan menggunakan jejaring sosial ini. Meskipun demikian, rata-rata masih ada yang belum mengoptimalkan

jejaring sosial ini dalam dunia bisnis online. Untuk mengoptimalkan facebook anda, anda bisa memulai dengan membuat fan page bukan membuat sebuah profile atau group untuk bisnis anda.

Fan page memiliki keunggulan untuk memiliki teman tanpa batas di media sosial. Ketika anda berbisnis online di facebook, maka memiliki fanpage adalah suatu keharusan dan agar fanpage anda bisa banyak di kunjungi oleh banyak orang, maka anda harus memposting sesuatu yang menarik dan up to date. Berikut ini adalah cara-cara untuk

mengoptimalkan facebook fan page anda.

1. Pertama, login ke akun facebook anda

Ketika anda sudah login ke akun fb lalu buka url ini di tab baru pada browser anda . Pada halaman tersebut anda akan diberikan 6 klasifikasi, anda harus memilih salah satu dari klasifikasi tersebut. Ini adalah klasifikasinya:

- local business or place
- company, organization or institution
- brand or product
- artist, band or public figure

- entertainment
- cause or community

Pemilihan klasifikasi yang tepat akan membantu peringkat anda dalam pencarian yang relevan di facebook sesuai dnegan informasi yang anda berikan. Jadi pastikan anda memilih kategori yang sesuai dengan bisnis anda. Setelah anda memilih kategori pada facebook fanpage, anda lalu harus memasukkan nama bisnis anda centang kotak “i agree to facebook page terms” lalu klik get started.

2. Isi informasi tentang fanpage anda

Anda bisa mengisinya dengan upload foto untuk page bisnis. Agar page anda kelihatan lebih professional, sebaiknya anda memasang foto dengan kualiatas resolusi yang baik karena foto itu akan terlihat setiap anda membuat postingan baru, news feed atau membalas komentar orang lain. Tambahkan logo bisnis anda atau sesuatu yang bisa mewakili bisnis anda. Disarankan untuk memasang foto dengan ukuran 180×180 pixel pada profile picture anda, dan memiliki kualitas gambar yang baik.

Selanjutnya isi halaman "about" untuk facebook page bisnis anda. Pada bagian ini anda perlu mengisinya dengan uraian singkat mengenai bisnis anda dengan kurang lebih 2-3 kalimat. Setelah itu masukkan url atau link menuju website anda.

3. Gunakan panel admin anda

Panel admin adalah halaman facebook fanpage anda. Ada berbagai fitur yang dapat di gunakan untuk mengoptimalkan facebook fanpage anda. Dan memonitor kegiatan di dalam page anda.

- fitur edit page

Pada fitur edit page ada beberapa pilihan menu yaitu "opsi" untuk meng-update info yang atau memperbaharui informasi dasar pada fb page anda. Selain itu anda juga dapat mengatur administrasi halaman fb page. Dengan begitu anda dapat mengundang karyawan atau rekan bisnis anda untuk menjadi admin fb anda. Selain itu mereka juga dapat membantu anda untuk membalas atau update informasi terbaru tentang bisnis anda.

- menbangun audience

Untuk membangun *audience* sebaiknya janga anda lakukan dengan

terburu-buru. Akan lebih baik jika anda mengisi dengan konten dan lalu anda bisa mengundang karyawan untuk membantu share info anda dan mempromosikan bisnis anda.

4. Isi halaman facebook dengan konten

Dalam pengisian konten di halaman fb page bisnis anda, anda perlu menampilakn foto serta informasi yang menarik dan kreatif yaitu seperti mengatur tabs agar anda bisa bisa menampilkna kategori kegiatan bisnia anda misalnya dnegan video. Kemudian membuat post yang bertujuan untuk informasi atau hal-hal

yang berhubungan dengan bisnis anda, dan men-sharing informasi anda. Facebook sudah diakui sebagai media sosial yang mempunyai banyak member dari seluruh dunia. Maka, anda harus memanfaatkannya dengan baik agar pengunjung di laman anda semakin meningkat.

- Tarik perhatian pembaca dari artikel

  Pembaca melihat banyak konten melalui feed berita mereka dalam satu hari dan judul besar tidak selalu cukup untuk memicu keterlibatan dengan artikel yang anda

posting ke facebook. Ketika anda memperbarui halaman facebook anda maka pembaca akan tahu tentang artikel baru anda, termasuk pernyataan atau pertanyaan yang mengacu pada titik tertentu dari artikel untuk mendorong lebih banyak klik, suka, komentar atau share.

- Seimbangkan dengan berbagai macam konten

  Untuk membuat halaman facebook anda lebih menarik, bagi konten anda dalam berbagai bentuk. Contoh dengan foto,

video, link dan pertanyaan, kemudian melacak keterlibatan dalam wawasan untuk melihat jenis posting yang terbaik.

- Keahlian postingan untuk mengendalikan klik langsung

Pindahkan penggemar dari halaman facebook anda ke aplikasi atau konten dengan kombinasi insentif dan panggilan untuk bertindak dalam pembaruan anda.

- Kembangkan konten yang unik

Jika konten anda cenderung didikte oleh tren, anda akan menemukan bahwa setelah trend telah berlalu maka minat pembaca akan berkurang. Konten yang unik yang akan mendatangkan pembaca yang setia.

- Cari dan bagi konten tepat waktu

Jika ada cerita yang anda tahu audiens anda tertarik, berbagi rincian dengan penggemar anda. Misalnya, anda ingin membiarkan penggemar anda tahu bahwa anda akan

menghadiri sebuah konferensi industri, kemudian posting update dan gambar dari acara tersebut untuk menciptakan lebih banyak kesempatan untuk keterlibatan. Tambahkan juga emoticon untuk menggambarkan expresi anda.

- Bergabung dengan percakapan on-the-go

Sebagian besar media sosial yang sukses bergantung pada percakapan yang singkron dengan audiens anda. Ketika sedang bekerja dan anda hanya sibuk menanggapi penggemar

anda di facebook maka anda akan menghilangkan hal-hal penting yang harus anda lakukan. Cukup gunakan the facebook page manager untuk ios dan perangkat android memungkinkan anda memeriksa aktivitas halaman anda, melihat wawasan dan menanggapi penggemar langsung dari perangkat mobile anda.

- Luncurkan kampanye intelijen kompetitif

Facebook menyoroti apa yang menarik pada merek lain. Dengan begitu anda bisa

mengetahui kompetitif harga dari para pesaing. Anda dapat memeriksa bagaimana pesaing anda menggunakan halaman facebook bisnis mereka dan apa yang pelanggan mereka lakukan seperti berbagi, pahami kemudian terapkan strategi sukses ke halaman anda sendiri.

- Kelola pembaruan foto

Foto banyak memberikan perhatian ketika datang ke halaman facebook, lihat bagaimana anda mempublikasikan gambar

produk anda dapat merangsang fans atau menggagalkan fans. Alih-alih memuat gambar ke halaman anda sekaligus, meluangkan waktu untuk bereksperimen dengan update tunggal-gambar, kolase, dan album untuk melihat jenis gambar memperbarui fans anda sukai.

- Catat kapan penggemar anda sering online

Salah satu bagian yang paling berguna dari informasi yang ansa peroleh adalah ketika pengggemar anda sedang

online.untuk mengetahuinya, klik pada wawasan, kemudian posts.

- Optimalkan media sosial tags untuk facebook

Dengan mengoptimalkan posting blog anda dengan tag media sosial, postingan anda akan lebih mungkin untuk datang dalam hasil pencarian, yang dapat meningkatkan keterlibatan anda. Ketika fans berbagi posting di facebook anda, anda ingin memastikan bahwa anda memiliki kontrol yang paling bisa dengan menambahkan metadata yang

dibutuhkan untuk halaman. Empat sifat yang diperlukan untuk setiap halaman adalah judul, jenis objek, gambar dan kanonik url. Tag akan mendefinisikan apa teks muncul dalam kode gambar, judul dan deskripsi. Catatan: facebook membutuhkan og: image minimal 200 x 200 piksel, jadi pastikan bahwa anda thumbnail setidaknya ukuran.

- Tanyakan apa minat penggemar

Sulit untuk memecahkan es atau memulai percakapan asli

ketika anda tidak tahu apa-apa tentang teman anda (atau penggemar). Untuk mempelajari lebih lanjut tentang penggemar anda dan mendorong mereka untuk terlibat dengan anda dan penggemar lainnya, mengajukan pertanyaan yang mengundang mereka untuk berbagi tentang kepentingan mereka atau apa yang mereka lakukan di waktu luang mereka.

- Jangan lupa untuk online untuk menyapa penggemar anda dan update terus tentang profil anda.

Untuk lebih menunjang pemasaran lewat facebook, maka manfaatkan aplikasi facebook ads. Facebook ads merupakan layanan space iklan yang ditawarkan oleh facebook. Anda yang sering buka facebook bisa mengenalinya nongol di sebelah kanan halaman. Kekuatan dari program facebook ads ini adalah “kelokalannya” serta kekuatan “dari mulut ke mulut”, dimana penggunaan facebook ads memungkinkan kita untuk memilih target facebookers dengan geografis tertentu (misal lokasi / negara), kemudian rentang usia, status perkawinannya dan kemudian konsep pertemanan dari facebook membuat

informasi “dari mulut ke mulut” merupakan bonus iklan gratis bagi produk anda

Kelebihan dari layana facebook ads adalah ia memungkinkan anda untuk memilih target facebookers berdasarkan letak geografis tertentu misalnya kota atau negara, rentang usia, status perkawinan. Keuntungan lain dari berpromosi menggunakan facebook ads adalah sifatnya yang viral ditinjau dari konsep pertemanan di facebook, memungkinkan produkmu berkembang dari mulut ke mulut.

Dari segi hal yang bisa diiklankan lewat facebook ads kurang lebih bisa dibedakan menjadi 2 jenis yaitu:

1. Iklan external: artinya kita mengiklankan website atau hal lain yang tidak berkaitan dengan facebook. Tujuannya untuk meningkatkan traffic kunjungan serta branding situs yang anda miliki.

2. Iklan internal: mengiklankan segal hal yang ada di facebook. Hal tersebut bisa meliputi fanpage,

Aplikasi facebook, games dan lain-lain

Anda sudah tahu manfaat dan jenis iklan yang bisa diiklankan lewat facebook ads, jika anda tertarik berikut ini kami sediakan panduan singkat memasang iklan lewat facebook ads. Untuk memulai membuat iklan facebook, pertama kali masuk dengan akun facebook milikmu lalu masuk ke "iklan

facebook>ads manager". Untuk lebih mudahnya anda bisa klik link: https://www.facebook.com/ads/manage

Ok, untuk memulai, pada sisi kanan dashboard iklan facebook ada button seperti berikut, click.

Jika sudah terlihat tampilan dashboard "all campaigns" ada beberapa hal dan menu yang perlu diketahui anda yang masih newbie (pemula) dalam membuat iklan di facebook antara lain:

1. **Campaigns.** Menu ini menampilkan seluruh campaign atau proyek iklan kita yang sedang berjalan di facebook.
2. **Billing.** Menu ini berfungsi sebagai pengaturan tentang segala bentuk tagihan,

sumber dana dan metode pembayaran iklan facebook.

3. **Power editor.** Fungsinya adalah memaksimalkan iklan di facebook, menu ini hanya bisa digunakan di browser "google chrome".

Jika anda sudah puas berkeliling untuk mengenali fungsi-fungsi setiap menu, siap-siap untuk mulai beriklan. Untuk memulai, lihat pada sisi kanan dashboard halaman yang sama maka anda akan menemukan tombol "create advert". Klik tombol tersebut. Jika anda tidak menemukannya, masukkan link berikut: https://www.facebook.com/ads/create

Kalau sudah berhasil, anda akan diarahkan ke halaman untuk membuat iklan. Anda akan disajikan panel-panel berisi model iklan yang bisa anda pilih dalam beriklan di facebook. Beberapa diantaranya adalah:

A. *Click to website*: digunakan untuk mengiklankan sebuah website/link/url

B. *Website conversion*: mengiklankan website dengan mengetahui seberapa besar tingkat konversinya,

C. *Page post engagement* bisa anda manfaatkan dalam mengiklankan posting status fanpage facebook milikmu

D. *Page likes* berarti mengiklankan fanpage agar jumlah 'like' nya bertambah

E. *App installs* untuk para pengembang aplikasi facebook dalam mengiklankan aplikasi facebook buatan mereka

F. *App engagement* supaya aplikasi atau games facebook yang bersangkutan memiliki banyak interaksi dari user.

G. *Event responses* untuk mengiklankan event acara, agar banyak orang yang hadir

H. *Offer claims* untuk mempromosikan produk dengan pemberian voucher diskon tertentu,

I. *Video views* untuk iklan dalam bentuk video, dan meningkatkan orang yang melihatnya

Tugasmu adalah untuk memilih dan sesuaikan jenis iklan yang akan anda

gunakan untuk memaksimalkan produk yang hendak anda promosikan. Sekarang untuk mulai membuat contoh kita akan coba mensimulasikan salah satu contoh saja. Jangan khawatir karena intinya pemasangan untuk semua jenis iklan kurang lebih sama. Untuk memulainya ikuti langkah berikut ini, kita akan menggunakan contoh “page likes” yang artinya kita akan mengiklankan sebuah fanpage:

1. Persiapan

Judul iklan

Deskripsi atu keterangan singkat iklan

Gambar iklan untuk thumbnail

2. Pilih penempatan iklan

- beranda facebook (untuk tampilan dekstop)

- beranda facebook (untuk tampilan mobile)

- sebelah kanan beranda facebook (untuk tampilan dekstop)

3. Menentukan target kepada siapa iklan akan ditampilkan

A. Isi bagian lokasi untuk menentukan iklan akan ditampilkan pada para pengguna dengan lokasi di mana saja

B. Pilih range umur pengguna yang cocok dengan produk yang anda iklankan

C. Isi jenis kelamin dengan kecocokan iklanmu

D. Pilih bahasa iklan yang anda gunakan

E. Interest dan behaviours. Ini berhubungan dengan kesukaan serta kegiatan para pengguna facebook. Misalnya anda ingin mengiklankan sebuah produk buku atau ebook maka anda harus menuliskan kata kunci seperti “reading”, “writing”, “novel” dan sebagainya

F. Connections. Anda bisa memilih kepada siapa iklan akan ditampilkan, apakah pada semua orang atau cuma orang yang nge-like fanpagemu. Seiring dengan filterisasi tersebut, maka jumlah yang melihat iklanmu juga akan menyusut.

5. Budget dan penawaran harga iklan

Ada dua klasifikasi pembiayaan iklan yaitu “lifetime” yang artinya kita membayar untuk

waktu tayang selama beberapa hari atau “per day” yaitu metode pembayaran untuk tayang iklan per hari. Jika anda klik pada “showadvance options” ada beberapa penawaran seperti “optimize for page like”, “optimise for click” dan “optimise for impressions”. Pelajari bedanya dengan melihat keterangan di bawah setiap pilihan

6. Setting terakhir dalam beriklan di facebook. Setelah anda sudah mengatur jenis pembayaran iklan facebook-nya, klik tombol hijau bertuliskan "place order" untuk memproses iklan atau klik "review ad" untuk melihat tampilan calon iklanmu terlebih dahulu. Selanjutnya anda tinggal menunggu "notifikasi" persetujuan iklan dari

pihak facebook melalui halaman facebook ataupun melalui email milikmu. Jika sudah diapprove pada halaman ads manager, iklanmu akan ditandai dengan icon berwarna hijau.

Tahukah anda tentang facebook ame? Bagi mereka yang akrab dan terlibat dalam facebook ads pasti sudah familiar dengan istilah ini, karena jujur saja mungkin ini hal yang paling ditakuti oleh mereka. Ame adalah kependekan dari ads manager error, yang artinya hal tersebut sama dengan akun facebook ads mu telah di banned.

Ada banyak faktor mengapa akun facebook seseorang bisa kena banned namun tidak ada yang benar-benar tahu

pasti penyebab terkena ame kecuali pihak facebook nya sendiri. Berikut ini (mungkin) beberapa penyebab umum ame yang dirangkum dari pengalaman beberapa orang:

- mengiklankan link affiliate langsung dari facebook ads
- gonta-ganti device/perangkat untuk mengakses ads manager
- postingan hanya berisi postingan yang iklan.
- alamat ip yang digunakan untuk mengakses ads manager berbeda dengan alamat ip yang dipakai saat memasang ads
- ulah oknum yang tidak bertanggungjawab dan memaksa masuk

(hack) ke akun seseorang. Akibatnya akun orang tersebut dipersulit dalam pemasangan iklan hingga akhirnya kena ame.

Tapi daripada kita menerka-nerka penyebabnya, paling enak main aman dan menerapkan cara-cara mencegah facebook ame. Berikut ini ada 12 cara pencegahan facebook ame yang bisa anda lakukan:

- harusnya link yang keluar di halaman facebook ads adalah link menuju situs penjualanmu (sales page). Nah di sales page itu barulah akan muncul tombol 'beli' menggunakan link affiliate. Biasanya orang suka cari jalan pintas dengan mengiklankan

produk yang terhubung langsung dengan link affiliatemu. Ini biasanya bikin kena ame.

- hindari menggunakan kupon facebook.
- jangan buru-buru beriklan di facebook jika anda menggunakan kartu kredit sebagai primary payment.
- jika umur akun paypal mu masih cukup muda (1-2 bulan), jangn buru-buru langsung pengen masukkin iklan via facebook ads
- gunakan nama yang sama antara nama yang tertera di akun kartu kredit dengan nama yang tertera di akun paypal. Jika anda diketahui memasukkan nama yang

berbeda antara nama di kartu kredit dan paypal, siap-siap kena ame aja deh.

- begitu juga apabila nama yang tertera di akun facebookmu tidak sama dengan nama yang ada di kartu kredit atau akun paypal. Yang pengen sok-sokan gaul pake nickname aneh-aneh di facebooknya, buruan ganti.
- jangan terlalu bernafsu untuk langsung beriklan setelah memasukan metode pembayaran di facebook ads. Bersabar dulu selama beberapa hari atau minimal 1 minggu baru anda bisa mulai pasang iklan.

- jangan sering ganti device (perangkat) atau komputer saat login ke facebook ads manager.
- gunakan alamat ip yang sama ketika mengakses ads manager dan memasang iklan. Jika alamat ip dalam melakukan aktivitas tersebut berbeda, hal itu bisa dikategorikan sebagai unusual login / unusual activity.
- tetap beraktivitas di halaman facebook seperti biasa, maksudnya seperti pengguna lain pada umumnya. Pihak facebook akan curiga kalau facebookmu itu pasif dan dindingmu hanya penuh dengan postingan iklan.

- kalau sudah pernah kena ame sebelumnya, jangan gunakan facebook, kartu kredit atau paypal yang sama untuk mendaftarkan diri lagi di facebook ads. Idealnya 1 kartu kredit = 1 akun.

Jika anda melakukan custom audience, jangan sekali-kali asal grab dan membuat list berisi daftar orang-orang yang mempunyai nama depan atau nama belakang yang sama

10.2 email

Di zaman teknologi ini hampir semua orang memiliki email (surat elektronik) untuk beragam keperluan, baik itu untuk keperluan

kerja, bisnis, media sosial, hingga transaksi online. Dapat dipastikan bahwa yang digunakan adalah komputer atau laptop untuk kegiatan sehari-hari memiliki akun email dari berbagai layanan email gratis ataupun berbayar.

Pemanfaatan email list untuk pemasaran adalah salah satu strategi marketing yang sangat efektif karena penawaran anda dapat langsung masuk ke inbox email customer dan dibaca oleh mereka. Selain itu, email marketing dianggap lebih efektif karena pemasaran dengan cara ini dapat

menjangkau calon pelanggan yang potensial, ditambah lagi biasanya penjualan dengan menggunakan media email konversinya sangat baik.

Selain jejaring sosial, email juga bisa anda gunakan untuk bisnis online sebagai email marketing. Untuk membangun email marketing anda perlu memiliki lebih banak leads dan memilih link-link yang ada dalam email. Seorang pelaku marketing akan berfokus pada open rate dan click-throug rate yang memungkin kan peningkatan variabel yang akan memberikan lebih banyak peluang

untuk mengonversi para pembaca leads. Memaksimalkan bisnis online melalui email, anda hanya butuh berfokus pada bagaimana anda membuat penawaran yang menarik dan dapat memikat orang untuk mengunjungi landing page anda. Ada beberapa cara yang bisa anda coba yaitu;

1. Mengoptimalkan subjek email

Pertama buatlah subjek email anda relevan dengan audience seperti berkaitan dengan hal-hal yang diminati pembaca. Lalu, gunakan lah kallimat yang bersifat menawarkan

bantuan atau manfaat bagi audience anda. Sperti menawarkan solusi pemecahan masalah yang mereka hadapi. Selain itu cara lain mengoptimalkan subjek bisa dengan membuatnya lebih personal seperti memasukkan nama penerima atau nama perusahaan sehingga sebagian besar orang akan membuka email marketing anda.

2. Mengoptimalkan nama pengirim

Kedua, mengoptimalkan nama pengirim. Kirimkan email anda dnegan menggunakan nama yang sebenarnya, masukkan signature di bagian bawah

email. And ajuga bis menyertakan gambar kecil pengirim email sehingga dapat menimbulkan kesan ramah.dan sangat personal. Selain itu anda juga bisa mengetes nama pengirim di email anda untuk melihat nama yang paling baik. Seperti email dari ceo perusahaan anda yang tergolong efektif.

3. Mengoptimalkan pesonalisasi

Mengoptimalkan personalisasi sangat penting agar email anda tampak relevan bagi pembaca, selain itu dengan mengoptimalkan personalisasi anda

dapat lebih mengenal siapa pembaca anda, di mana mereka bekerja, dan apa yang menarik bagi mereka. Personalisasi tidak hanya sekedar mengalamatkan email kepada seseorang, karena ada manfaat data-data perilaku yang anda miliki tentang para pembaca. Anda bisa menggunakan nama perusahaan, lokasi dan halaman-halaman yang mereka buka di website anda. Kuncinya adalah anda harus berani kreatif dalam menemukan cara-cara untuk menunjukkan pada mereka bahawa anda mengkhususkan pesan anda kepada mereka.

4. Mengoptimalkan konten

Untuk mengoptimalkan konten, pertama dan terutama anda harus memastikan isi email anda jelas dalam menyampaikan penawaran anda dan kenapa penawaran anda berharga. Ketika anda menulis isi yang baik, anda sebaiknya menggunakan bahasa yang singkat dan menarik. Selain itu anda juga dapat menambahkan statistik untuk menambah poin. Gunakan paragraf pendek dan poin-poin agar tampak bervariasi dan tidak monoton. Bagian pembuka artikel berfungsi sebagai "preview" atau "pratinjau" dari

keseluruhan artikel. Bagian pembuka biasanya terdiri dari 1-3 paragraf, dengan masing-masing 3-4 kalimat per paragraf. Yang harus ditulis dalam bagian pembuka antara lain adalah:

- tentang apakah artikel yang anda tulis?
- bagaimana gambaran umum judul artikel di masyarakat
- apa saja hal yang anda tulis dalam artikel? (di sini anda bisa menyebutkan poin-poin yang menjadi garis besar artikel)
- dari mana artikel tersebut bersumber?

- apa yang didapatkan oleh pembaca setelah membaca artikel tersebut?

Contoh bagian pembuka dalam artikel berjudul "tips bisnis sukses" sebagai berikut: semua orang tentu ingin sukses dalam berbisnis. Hal ini bukanlah sesuatu yang mustahil, mengingat ada seribu satu cara yang dapat kita lakukan untuk menjadi seorang pebisnis sukses seperti bill gates, steve jobs, dan mark zuckerberg.

Selanjutnya, bagian penutup tidak wajib ada dalam sebuah artikel online. Namun hal ini juga dapat

dicantumkan, terutama jika anda ingin mempermanis artikel yang sudah ditulis. Yang dapat ditulis dalam bagian penutup antara lain adalah:

- apa pendapat pribadi anda tentang artikel tersebut?
- adakah catatan tambahan yang perlu ditulis?
- kesimpulan artikel yang sudah ditulis

5. Optimalkan gambar

Gambar merupakan icon yang dapat menarik perhatian pembaca anda, sehingga agar pemabaca anda terus bertambah maka anda perlu terus mengoptimalkan gambar anda.

Gambar masih memegang peran penting selain untuk menarik pembaca gambar juga bisa untuk menyampaikan informasi tentang penawaran. Maka, gunakanlah gambar yang relevan dan mendeskripsikan apa yang ada dalam email anda dan sebisa mungkin pilih gambar yang serasi dengan penawaran anda. Misalkan anda anda bisa menggunakan gambar cover buku yang menjelaskan bahwa ini adalah buku yang bisa anda milliki.

6. Call-to-action

Call –to-action merupakan komponen terpenting dalam email anda karena memiliki tujuan agar para pembaca mengklik dan menjadi costomer di email anda. Selain itu call-to-action dapat meningkatkan jumlah pembaca di landing page anda. Untuk mengoptimalkannya, pertama-tama anda memilih satu call-to-action utama yang akan menjadi fokus anda. Fokuskan ke satu tundakan utama yang anda ingin dilakukan oleh pembaca. Lalu, buatlah call-to-action anda dan pastikan call-to-action anda menonjol dan impresif secara visual agar menarik perhatian pembaca.

Tempatkan call-to-action di bagian atas agar terlihat agar pembaca tidak perlu melakukan scroll ke bawah. Optimalkan bahasa yang anda gunakan dalam call-to-action bila perlu gunakan isi yang jelas dan berorientasi tindakan ("download", "daftar", "shop now"), penting ("sekarang"), dan ramah ("bergabung dengan kami", "dapatkan…"). Cara terakhir, masukkan banyak link dan tombol dalam email anda yang akan mengarahkan pembaca le landing page yang sama.

7. Link berbagi ke media sosial

Jika anda ingin mendorong pembaca untuk membagikan konten yang anda kirim, maka masukkan lah link sebanyak-banyaknya. Dengan begitu anda tidak hanya memperluas audience tapi juga jangkauan anda dalam peluang untuk menghasilkan leads baru.

Untuk mengoptimalkannya, masukkan saja link ke media sosial anda dalam semua email danberikan opsi kepada pembaca. Link yang bisa anda masukkan yaitu seperti link untuk facebook, twitter, linkedin,

pinterest, atau google+. Selain itu, mengkostomisasi pembaca dengan isi email anda sehingga pembaca tidak perlu menggunakan tweet aouto-populated. Sebagai tambahan, optimalkan juga meta description landing page karena salinannya akan muncul di facebook.

8. Link unsubscribe

Mengoptimalkan link unsubscribe bertujuan untuk mencegah pelanggaran hukum karena jika anda tidak memasukkan link unsubscribe dalam email yang dikirim merupakan tindakan ilegal. Selain itu jika pembaca tidak tertarik denga

email anda, anda tidak bisa memaksa mereka untuk tetap ada dalam list. Maka berikan mereka opsi untuk unsubscribe. Untuk mengoptimalkannya, anda bisa mengisi halaman unsubscribe secara personal. Buatlah halaman tersebut menyenangkan, lucu dan menarik agar pembaca berubah pikiran dan bertahan dalam list anda. Jika tidak, anda bisa melakukan engagement dengan mereka melalui mesia sosial

9. Optimasi mobile

Mengoptimalisasikan email dalam mobile anda dapat mengatur ukuran font agar pembaca dapat

membaca email anda dengan nyaman. Selain itu buat email anda tampil cantik agar menarik pembaca anda. Rancang lah email anda untuk bisa beradaptasi dengan perangkat manapun yang digunakan pembaca. Bila perlu gunakan template yang dioptimisasi untuk perangkat mobile, dan optimalkan untuk mendapatkan visual mobile yang paling baik. Dengan begitu anda tidak akan kehilangan peluang untuk mengkonversi leads anda. Selama anda tahu elemen-elemen dalam email yang perlu di perhatikan dan tau bagaimana mengoptimalkannya, maka

anda telah berada pada jalur untuk menigkatkan click-through rate dan jumlah konversi tanpa harus menghabiskan banyak waktu.

Dalam email marketing ada sejumlah tips yang bisa anda coba untuk meningkatkan pemasaran produk anda via online. Memasarkan sebuah produk merupakan hal paling penting untuk menggenjot angka penjualan dari bisnis yang anda jalani saat ini. Anda dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menarik minat calon pembeli terhadap produk dan jasa yang ditawarkan. Banyak cara yang bisa anda lakukan untuk

memasarkan produk anda tersebut, misalnya dengan membagikan brosur, penjualan langsung secara door to door, mengadakan event, membuat artikel dan masih banyak lainnya.

Kemajuan teknologi yang terus menghiasi hari-hari manusia modern, membuat kehidupan manusia menjadi lebih mudah dan terus berkembang. Anda pasti tidak bisa lepas dari yang namanya gadget baik di dalamnya terdiri dari berbagai media sosial, email, dan lain sebagainya. Fakta yang ditemukan oleh radicati group memprediksi pada tahun 2016 nanti, lebih dari730 juta email akan diakses

melalui gadget. Memang mengontrol email melalui gadget lebih praktis terutama jika anda yang selalu mobile. Anda bisa mengaksesnya kapan saja dan dimana saja melalui gadget anda tersebut.

Dalam dunia pemasaran, mungkin beberapa dari anda ada yang pernah mendengar email marketing. Apa itu email marketing? Anda mungkin pernah beberapa kali menerima email yang berisi tawaran produk tertentu. Itulah yang dinamakan email marketing. Email marketing merupakan salah satu metode yang digunakan dalam dunia

marketing yang dinilai cukup ampuh dalam memasarkan produk, mengingat generasi muda di berbagai belahan dunia, termasuk di indonesia, yang pastinya memiliki dan menggunakan email sebagai salah satu penunjang aktivitas sehari-harinya.

Dari segi penjual, adanya metode seperti ini akan membuat cakupan pasar dari bisnis yang dilakukan menjadi lebih luas, tidak hanya di dalam negeri saja namun juga bisa menjangkau seluruh sudut di belahan dunia. Hanya dengan mengirimkan pesan yang berisi

penjelasan produk atau promo yang anda berikan, anda bisa menjaring calon pembeli yang lebih banyak. Dari segi calon pembeli, anda akan diuntungkan dengan adanya pemberitahuan tersebut karena anda tidak perlu bersusah payah mendapatkan informasinya dengan berselancar di dunia maya, tapi sudah secara khusus masuk ke dalam notifikasi email anda. Namun tentunya, tidak sembarang cara bisa anda lakukan jika ingin membuat sebuah email marketing. Harus ada tata cara yang anda penuhi agar nantinya email yang anda kirimkan

tersebut tepat sasaran dan tidak menjadi boomerang bagi anda sendiri.

Mungkin anda yang pernah menerima email marketing seperti ini, terkadang merasa jengkel dengan masuknya email yang tidak jelas sumbernya dari mana. Anda mungkin merasa tidak pernah mengkonfirmasi penerimaan email seperti itu, namun pada realnya email marketing seperti itu terus saja masuk dan mengganggu anda. Dampaknya yang ada justru akan membuat citra pengirim email tersebut menjadi kurang baik. Karena seperti yang kita ketahui bersama, aktivitas yang terjadi via email

biasanya bersifat lebih private dan jika anda tidak menggunakanya dengan baik dan benar takutnya menyinggung atau merugikan satu pihak tertentu. Maka untuk mencegah terjadinya situasi seperti ini dibutuhkan penerapan etika dalam mengirim email marketing agar tetap menguntungkan kedua belah pihak, penerima dan pengirim. Apalagi di indonesia sendiri ada undang-undang khusus yang mengatur tentang informasi dan transaksi elektronik di dunia maya atau biasa disebut uu ite.

Bangun opt-in list

Salah satu cara terbaik untuk mengatasi hal seperti ini adalah dengan membangun opt-in list (list email dengan persetujuan). Anda harus bisa mendapatkan persetujuan atau izin terlebih dahulu dari penerima email sebelum anda mengirimkan email marketing kepadanya. Pastikan juga mereka yang menerima email anda tersebut adalah mereka yang memang memiliki ketertarikan terhadap produk yang anda tawarkan. Anda harus memilah-milih siapa yang akan menerima email anda, dan akan alangkah lebih baik jika penerima

tersebut adalah orang yang anda kenal.

Tidak mudah untuk membangun opt-in list ini, apalagi bagi anda yang pemula. Namun dengan adanya opt-in list ini akan menghemat pengeluaran anda dalam memasarkan produk dan juga menciptakan peluang penjualan yang lebih banyak. Hal pertama yang harus anda lakukan jika ingin membangun opt-in list adalah anda harus mengetahui apa yang menjadi keinginan subscriber.

Informasi yang dibutuhkan untuk memulai kampanye email marketing ini adalah nama penerima

dan alamat penerima. Sebagai indormasi tambahan, anda juga bisa mencari tahu mengenai nomor telefon, jenis kelamin dan umur. Meski sama pentingnya, namun data-data seperti ini sifatnya opsional agar anda kelak tidak salah sasaran dalam mengirimkan email marketing tersebut. Tentunya, bukan perkara mudah untuk mendapatkan informasi seperti ini. Butuh rancangan strategi agar user rela membagikan informasinya seperti ini secara sukarela. Misalnya anda bisa memberikan sesuatu yang bernilai sebagai imbalan atas informasi yang

mau mereka berikan kepada anda. Berikut ini adal beberapa cara untuk meningkatkan email list anda secara tepat.

- Lakukan promosi dan iklan

  Jika anda sudah memiliki website bukan merupakan jaminan bahwa bisnis yang anda jalani akan sukses. Karena kunci kesuksesannya terletak pada sejauh mana bisnis yang anda jalani bisa diketahui pasar yang anda bidik. Anda harus memiliki kemampuan untuk

menjangkau pasar yang berprospek kapan saja yang anda inginkan dengan memanfaatkan promosi dan iklan melalui email marketing.

- Tantukan pasar khusus

  Sangat penting bagi anda untuk menentukan target pasar yang dituju dari bisnis yang anda jalani tersebut agar apa yang anda lakukan bisa lebih

fokus. Akan menjadi lebih sulit jika membangun opt-in list jika tidak ada bayangan mengenai target pasar yang anda inginkan karena akan begitu luas dan tidak terarah. Anda juga akan kesulitan jika ingin memberikan hadiah kepada subscriber karena tidak tahu spesifikasi

apa yang mereka sukai.

- Perhatikan tata cara penulisan email

  Hal yang perlu diperhatikan jika email yang anda kirimkan bisa dibaca adalah dengan cara membuatnya menarik. Berikut ini adalah cara yang bisa anda lakukan agar email marketingmu dapat

menarik minat pembaca: perhatikan penulisan subjek email karena hal utama yang akan dibaca oleh penerima email adalah subjeknya. Buatlah subjek dengan pemilihan kata yang singkat, jelas, tepat dan menarik. Jangan membuat subjek email melebihi 15 karakter. Subjek

yang anda tulis harus relevan, spesifik dan persuasif.

Visualisasi yang menarik juga akan mempengaruhi keinginan penerima email untuk mencari tahu lebih dalam mengenai produk yang anda tawarkan. Hal ini dapat anda wujudkan dari pemilihan jenis huruf, tata letak, warna, elemen-

elemen desain, dan gambar yang mendukung kampanye email anda.

- Perhatikan isi yang anda tulis, jangan sampai bertele-tele. Tulislah pesan yang tingkas dan langsung kepada poin pentingnya agar pesan dapat diterima dengan baik oleh yang

membacanya. Anda harus memiliki rencana lain jika mengirim email marketing tidak berjalan maksimal. Untuk bisa lebih meyakinkan konsumen, anda bisa menghubunginya lewat telefon setelah selesai mengirimkan email. Hal ini dapat berguna untuk menjembatani aksi yang sudah anda

lakukan sebelumnya agar klien yang anda tuju mau membuka email yang anda kirimkan.

Masih berkaitan dengan email, ada beberapa type email marketing yang dilakukan oleh para pengusaha online, diantaranya adalah direct email, retention email, dan beriklan di email list orang lain.

1. Direct email

   Direct email adalah pesan yang anda kirim ke list email pelanggan dimana email tersebut adalah berisi pesan

penawaran atau promosi. Direct email dapat dalam bentuk teks saja atau dapat juga dalam bentuk html yang berisi pesan dalam bentuk multimedia yang menarik.

2. Retention email

   Retention email adalah email yang anda kirimkan kepada pelanggan lama agar tetap terhubung dengan bisnis anda, ini sangat krusial bagi semua jenis bisnis. Isi pesan retention email biasanya bertujuan untuk menjaga hubungan baik antara

anda dan para pelanggan yang anda miliki, ini adalah salah satu cara berbeda untuk menawarkan produk anda ke pelanggan. Dengan begitu, anda akan lebih mudah untuk memasarkan produk atau jasa baru kepada para pelanggan dengan pendekatan yang unik.

Bagi anda yang memasarkan produk atau jasa mereka secara online dan ingin terus menjaga hubungan baik dengan para pelanggan yang anda miliki, maka harus mengirimkan email secara teratur kepada para

pelanggan dan subscriber. Retention email tidak harus berisi pesan promosi, ada baiknya diselingi dengan tips dan informasi berharga yang memang penting untuk diketahui oleh para pelanggan. Pelanggan yang senang dengan isi email anda akan terus loyal sehingga akan menumbuhkan bisnis anda terus menerus, tentunya ini sangat penting bagi semua pengusaha, terutama yang memiliki bisnis di market yang kompetitif.

3. Beriklan di email orang lain

   Ini adalah salah satu bentuk marketing yang sangat efektif dalam pemasaran secara online. Bagi anda yang belum memiliki banyak email list dan subscriber, anda dapat memanfaatkan email list dari publisher lain dengan membayarkan sejumlah uang kepada mereka agar mau mengirimkan email kepada list mereka dimana di dalam email tersebut terdapat pesan promosi bisnis anda.

   Cukup banyak pemilik produk yang berhasil memasarkan

produk mereka dengan cara seperti ini. Mereka yang memiliki email list yang cukup banyak biasanya akan bersedia memasarkan produk orang lain untuk mendapatkan keuntungan, baik itu dengan cara affiliasi ataupun dengan cara lain. Jadi jangan heran kalau ada pebisnis online yang bisa mendapatkan puluhan juta rupiah dalam satu hari dari internet dengan memanfaatkan email marketing.

Beberapa manfaat email marketing sudah disebutkan

sebelumnya. Untuk melengkapinya, berikut ini adalah beberapa manfaat email marketing bagi bisnis online anda:

1. Bersifat pribadi

   Email marketing yang bersifat pribadi/ personal biasanya akan mendapat perhatian lebih besar dari para pelanggan atau calon pelanggan. Saat pelanggan/ calon pelanggan merasa nyaman menerima email dari anda, maka akan jauh lebih mudah untuk menawarkan

apapun pada *customer* melalui email yang anda kirimkan.

2. Informasi terkirim lebih cepat

   Mengirimkan pesan promosi atau penawaran melalui media surat pos biasanya jauh lebih lama dibandingkan dengan email. Ditambah lagi, anda juga harus menunggu respon pelanggan melalui surat yang mereka kirimkan melalui pos, pasti akan memakan waktu lama dan tidak efektif. Dengan email

marketing, anda dapat menjangkau para pelanggan dalam waktu yang sangat cepat langsung ke email pribadi mereka sehingga hasilnya akan anda dapatkan lebih cepat.

3. Biaya jauh lebih murah

   Memang anda membutuhkan layanan dari penyedia email responder, namun biaya ini akan jauh lebih murah dan efektif dibandingkan jika anda menggunakan surat fisik. Tingkat responsive direct

mail biasanya lebih tinggi, itulah sebabnya mengapa email marketing sangat menguntungkan.

4. Kampanye dapat diukur

   Kampanye yang anda lakukan melalui email marketing dapat diukur dengan baik karena anda dapat melihat berapa email yang terkirim pada pelanggan dan bagaimana respon pelanggan tersebut. Dengan begitu, anda dapat melakukan analisa lebih baik terhadap kampanye yang dilakukan

dan dapat segera melakukan perubahan pada kampanye saat diperlukan.

5. Membangun hubungan baik dengan *customer*

   Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, anda dapat dengan mudah menjalin hubungan baik dengan para *customer* dan calon *customer* melalui email marketing. Email yang anda kirimkan dapat berupa tips, informasi penting, promosi produk, dan lain-lain, dengan cara yang lebih mudah.

10.3 bbm

Aplikasi bbm memang sudah dikenal luas di kalangan pengguna smartphone indonesia. Beragam kemudahan yang ditawarkan aplikasi bbm tersebut tentu dapat memfasilitasi anda dan menjadi salah satu pilihan untuk mengembangkan jaringan promosi bisnis menjadi lebih besar lagi. Cara penggunaan yang mudah serta fitur menarik untuk membuat grup dan berbagi file foto menjadi salah satu keunggulan aplikasi chat yang satu ini.

Membagun bisnis online melalui blackberry messenger (bbm) dapat menjadi pilihan yang baik bagi anda dalam bisnis online. Aplikasi bbm memang sudah di kenal luas oleh para pengguna smartphone di indonesia. Cara penggunaanya yang mudah disertai fitur yang menarik untuk membuat grup, serta file foro telah menjadi keunggulan dari salah satu aplikasi chat ini. Berbagai kemudahan yang telah di tawarkan di aplikasi bbm tentu dapat dimanfaatkan sebagai fasilitas pemilik bisnis online untuk mengembangkan jaringan promosi bisnis menjadi besar. Sehingga ada

beberapa tips untuk mengoptimalkan bmm dalam usaha bisnis online.

Di tengah kepopuleran smartphone blackberry, banyak pengguna smartphone yang mulai beralih ke bbm for android. Bbm for android merupakan fenomena menarik di era teknologi modern. Dengan semakin berkembangnya teknologo informasi, maka bbm dapat anda optimalkan untuk keperluan bisnis.

- Gunakan smartphone khusus untuk bisnis

Era kepopuleran smartphone blackberry saat ini sepertinya

mulai tergeser dengan popularitas android sehingga banyak pengguna smartphone yang mulai beralih menggunakan android. Anda dapat menggunakan smartphone blackberry yang lama, karena smartphone ini dapat dijadikan sebagai sarana promosi bisnis online.

Memisahkan smartphone pribadi dengan smartphone untuk keperluan bisnis tentu sangat disarankan bagi anda. Anda akan lebih leluasa mem-*broadcast message* atau

mengganti *display picture* serta melakukan ekspansi bisnis online yang anda miliki.

- Tambahkan kontak sebanyak-banyaknya

Semakin banyak kontak bbm yang anda miliki, maka semakin besar pula kesempatan untuk mempromosikan bisnis online tersebut. Hal ini dapat dilakukan dengan meminta kontak teman-teman atau rekan kerja, atau melakukan browsing di internet. Lakukanlah langkah ini hingga kontak bbm semakin bertambah banyak jumlahnya.

Namun memang adakalanya ketika usaha sudah cukup berkembang atau mungkin anda sudah mempunyai target market yang jelas, tidak ada salahnya memperhatikan kesesuaian akun bbm yang anda masukkan dengan bisnis anda. Dengan menambahkan kontak, maka semakin besar peluang konsumen untuk memebeli produk anda. Anda dapat menambhakan kontak dari teman-teman anda, atau lewat internet dengan bantuan google. Selain itu anda juga

dapat meminta bantuan teman anda untuk broadcast pin anda. Anda bisa mencari melalui koran, majalah untuk menambah kontak. Lakukan terus hingga kontak anda penuh.

- Rutin mengganti display bbm

Banyak orang yang gemar membuka *recent update* ketika sedang bosan atau sedang bersantai di waktu senggang. *Recent picture* biasanya memuat notifikasi mengenai kontak bbm yang sedang mengganti *display picture* (dp) atau status bbm. Bila

anda rajin mengganti dp dengan foto-foto produk yang anda miliki, hal ini secara tak langsung merupakan usaha untuk mengenalkan dan mempromosikan produk yang dijual kepada orang-orang yang ada di kontak bbm. Jangan lupa sesekali menggunakan dp yang berisi testimoni dari pelanggan yang puas dengan produk yang anda tawarkan.

Selain itu, mengganti dp akun bbm bisnis anda secara teratur akan menunjukkan bahwa bisnis anda tetap "*exist*". Faktanya,

kepercayaan pelanggan akan lebih besar jika mengetahui pengguna akun bbm tersebut terlihat selalu update dan tidak terkesan berhenti.

- Lakukan broadcast sewajarnya untuk mengiklankan produk

  Memang tidak semua orang di kontak bbm merasa senang dengan produk yang anda jual atau ketika mendapat *broadcast message* yang anda kirimkan. Untuk itu, jangan lupa memberitahukan pada rekan-rekan di kontak bbm anda

bahwa pin anda sudah difungsikan untuk mengembangkan bisnis online yang sedang dibangun dan akan memberikan pesan informasi produk. Dengan demikian mereka bisa menghapus kontak bbm bila memang tidak tertarik dengan produk yang kita tawarkan.

Sementara untuk pelanggan yang sering membeli produk anda, sesekali berilah *broadcast message* yang berisi informasi terbaru mengenai produk, promosi, dan diskon

yang sedang anda tawarkan. Sesekali selingi *broadcast message* tersebut dengan informasi yang *fresh* dan sudah valid kebenarannya. Lakukan langkah ini secara berkala, namun tidak setiap hari karena bisa mengganggu kenyamanan orang lain. Satu minggu sekali mungkin cukup untuk melakukan *broadcast message*. Tak perlu sering-sering karena anda juga telah memberikan informasi produk melalui pergantian dp secara teratur. Ini

tentunya masih berhubungan dengan poin sebelumnya.

Sering-seringlah mengganti display picture bbm anda. Ini bisa anda manfaatkan sebagai media promosi produk. Banyak orang yang gemar membuka recent update ketika sedang bosan. Recent picture biasanya memuat kontak bbm yang sedang berganti display picture atau status bbm. Bila anda rutin mengganti display picture anda dengan produk-produk yang anda jual, maka hal ini dapat membantu anda untuk

memperkenalkan produk baru yang anda jual kepada teman bbm anda. Selain itu rutin mengganti display picture tidak hanya untuk promosi, tapi juga sebagai penanda bahwa bisnis anda tetap eksis. Pelanggan akan lebih percaya jika mengetahuia bbm anda terlihat selalu update dan tidak terkesan berhenti.

3. Broadcast informasi seputar bisnis anda

Untuk brodcast informasi bisnis anda, anda dapat mencari melalui kutipan berita, tips atau

gambar yang berkaiyan dengan produk anda. Lalu broadcast informasi bisnis anda secara berkala pada teman bbm anda sambil memberi selingan mengenai produk anda. Hal ini penting untuk menjaga agar kontak bbm anda tetap eksis dan daftar kontak anda tetap setia menjadi teman bbm anda. Jangan lupa memberitahukan pada rekan-rekan anda di kontak bbm jika pin anda sudah diaktifkan untuk mengembangkan bisnis online yang sedang di bangun. Meskipun demikian, lakukan lah broadcast

dengan sewajarnya saja agar tidak menganggu teman bbm anda.

Bagi pelanggan setia anda, sesekali berilah broadcast message yang berisi informasi terbaru mengenai produk, promosi, dan diskon. Bila perlu berilah sesekali broadcast message dengan informasi yang fresh dan valid kebenarannya. Lakukan hal ini secara berkala namun dengan intensistas yang tepat dalam arti tidak terlalu sering namun juga tidak terlalu jarang.

4. Buatlah grup bbm

Membuat sebuah grup bbm akan menunjang kelancaran

bisnis online serta menjaga loyalitas pelanggan. Anda dapat memberikan informasi melalui grup bbm mengenai update produk terbaru. Jangan lupa meminta izin kepada member grup bbm agar notifikasi grup yang masuk ke bbm tidak mengganggu kenyamanan mereka. Jangan lupa untuk memberikan promosi dan diskon khusus kepada para pelanggan dan calon pelanggan yang telah bergabung di grup bbm anda. Poin ini sangat penting karena dengan adanya

grup akan sangat membantu anda untuk menjaga loyalitas pelanggan dan menunjang bisnis online anda. Caranya yaitu dengan menambahkan kontak dari kontak bbm anda. Dengan adanya grup bbm anda juga akan lebih mudah untuk memeberi informasi terbaru mengenai bisnis dan produk anda. Selain itu anda juga bis amemberi info mengenai diskon produk anda, dan anda juga bis amenjadi reseller atau dropship dalam grup bbm. Mintalah izin kepada member grup bbm anda

agar notifikasi grup yang masuk ke bbm tidak mengganggu kenyamanan mereka.

1. Invite dengan link

   Kebanyakan para pengguna bbm for android jika menginginkan orang lain mengundangnya atau menginvitenya menggunakan screenshot pin bbm, padahal sebenarnya secara tidak langsung, dengan cara membuat screeshot tersebut bisa memakan memori smartphone, selain itu juga mempersulit orang lain untuk

menambahkan pin bbm kita. Maka salah satu solusinya adalah dengan mengirimkan link pin, contohnya pin.bbm.com/ab273356, maka secara otomatis saat link tersebut di klik, akan langsung menambahkan pin bbm anda

2. Longgarkan ram

   Cara melonggarkan ram bisa anda lakukan dengan cara berikut, silahkan anda masuk pada menu setting bbm, selanjutnya pada notifications anda matikan atau off-kan

fungsi bbm connected icon. Namun meskipun notifications sudah dimatikan, anda tidak perlu kuatir karena anda masih bisa mendapatkan notifications dari bbm anda.

3. Cara memaksimalkan bbm for android dengan mudah,

   Ubah menu kontak bbm menjadi list

   Biasanya tampilan dasar dari kontak bbm adalah grid, dan biasanya tampilan tersebut akan sedikit membingungkan kita saat mencari kontak

teman. Maka sebaiknya ubah tampilan menu grid tersebut menjadi list, dengan cara masuk pada bbm setting, menu kontak, kemudian ubah kontak layoutnya menjadi list.

4. Delete kontak tidak penting

   Kontak tidak penting yang saya maksudkan disini kontak yang sering mengirimi broadcast message dengan isi yang tidak penting, tentu saja hal tersebut sangat mengganggu kita. Maka sebaiknya anda hapus kontak

orang penyebar broadcast message tersebut, dengan demikian anda tidak akan diganggu lagi dengan broadcast message yang tidak penting.

5. Gunakan aplikasi auto teks

   Buat anda pengguna bbm pastinya sudah tidak asing lagi dengan aplikasi auto teks, sebuah aplikasi yang banyak menyediakan emoticon-emoticon lucu dan juga unik. Untuk bisa mendapatkan aplikasi auto

teks tersebut, anda bisa segera mengunduhnya di app store secara gratis. Diatas adalah beberapa tips cara memaksimalkan bbm for android kesayangan anda dengan mudah. Semoga dengan cara diatas, bisa sedikit membatu persoalan bbm yang tengah anda hadapi saat ini. Jika anda suka, bagikan juga artikel ini pada saudara atau juga sahabat anda yang saat ini sedang membutuhkan.

10.4 instagram

Instagram menjadi bagian yang tak terpisahkan dalam kehidupan sehari-hari bagi banyak orang saat ini. Kehadiran tampilan visual yang diberikan memberikan kesan dan kemudahan tersendiri bagi siapapun yang menggunakan social media tersebut. Instagram merupakan salah satu media sosial yang sudah tidak asing lagi bagi masyarakat. Menurut maxmanroe.com instagram adalah sebuah media sosial yang berbasis photo sharing yang cukup populer di indonesia. Selain itu instagram juga sering di gunakan sebagai media

beriklan gratis sehingga potensi anda untuk membuka online shop sangat besar.

Dengan potensi besar dari instagram dalam bisnis online, maka anda perlu memaksimalkan kegunaan akun instragram anda.

1. Perbaiki profil anda

Gunakan foto profil atau avatar yang menarik perhatian orang. Bila perlu pasang logo sesuai bisnis anda. Jika anda memiliki media sosial yang lain, usahakan foto profilnya seragam. Logo bisnis anda bis amenjadi identitas usaha anda. Perhatikan bentuk dan warna sesuai

dengan tema atau tujuab bisnis anda. Gunamakn logo yang simple agar mudah diingat masyarakat. Selanjutnya, pastikan username akun instagram bisnis anda sama dengan username akun media sosial yang lain agar mudah di kenali. Lalu pastikan kata kunci biografi akun instagram anda sesuai dengan niche bisnis anda agar memudahkan orang ketika proses pencarian. Gunakanlah emoticon yang dapat menarik perhatian orang dengan diikuti call-to-action.

- Editorial calendar

Setelah membuat akun instagram, sebaiknya anda mulai memikirkan foto-foto seperti apa yang hendak diunggah. Ide-ide foto tersebut kemudian dituangkan dalam editorial calendar. Sederhananya, anda dapat membuat jadwal untuk mengunggah foto. Misalnya, setiap hari selasa dan minggu atau pada saat *weekend*. Untuk pemula, dua foto per minggu akan membantu pemasaran produk.

2. Gunakan hastag yang tepat

Agar konten foto yang anda unggah lebih fokus dan terarah, sebaiknya gunakan hashtag–hashtag tertentu. Hashtag atau tanda pagar ini berguna juga untuk memberikan kategori konten apa saja yang diunggah pada instagram. Selain itu, pelanggan atau pengguna instagram lain pun dapat lebih mudah mengingatnya dan mengidentifikasinya. Hastag dapat membantu dan mempermudah pencarian materi

dan konten di media instagram. Maka penggunaan hastag perlu anda maksimalkan dalam bisnis online. Pertama, pastikan setiap gambar memiliki keterangan yang sesuai dengan diikuti hastag yang relevan. Usahakan hastag anda selalu konsisten dan juga hastag yang anda gunakan harus sesuai dengan target pasar anda.

3. Menysusn perencanaan postingan

- Perlihatkan produknya

Anda dapat memperlihatkan koleksi terbaru yang anda miliki di akun instagram. Selalu meng-*update* produk-produk yang dijual adalah salah satu cara memperlihatkan bahwa bisnisnya masih berjalan. Selain itu, anda juga dapat memberikan pelayanan layaknya window shopping dengan tampilan yang anda memiliki, sehingga membuat pembeli merasa berkunjung ke akun profil instagram yang layak untuk dibeli.

- Bagaimana apabila sebuah bisnis online yang anda miliki menawarkan jasa? Konten foto apa yang dapat diunggah? Apabila anda bergerak di bidang jasa dapat mengunggah foto peralatan-peralatan yang digunakan untuk mengembangkan bisnis yang anda miliki tersebut. Misalnya, seorang fotografer profesional dapat mengunggah foto lensa terbaru yang ia miliki.

- Gambarkan cara pembuatannya

Terkadang, pelanggan ingin tahu bagaimana cara pembuatan dari produk yang mereka beli. Untuk menjawab rasa ingin tahu tersebut, seorang anda dapat menceritakan proses produksi melalui foto-foto di instagram. Misalnya, anda seorang penjual sepatu lukis online ingin mengunggah foto-foto proses produksi. Anda dapat mengunggah foto saat tim anda untuk menyusun perencanaan postingan anda, maka anda dapat menggunakan aplikasi untuk membagikan foto

orang lain, atau membuat video yang dapat menarik perhatian untuk setiap produk yang anda piblish. Anda juga biasa sesekali memposting quote yang bisa anda buat dari smartphone atau desktop anda. Menggambar pola pada sepatu, melukisnya dengan cat, hingga proses pengeringan sepatu tersebut.

- *Sneak peak*

  Salah satu cara untuk membuat pelanggan merasa spesial adalah dengan membiarkan mereka mengetahui informasi

tentang produk yang dijual pertama kali oleh anda.

Misalnya, anda seorang penjual kacamata online ingin membuka toko kecil secara offline di dekat lingkungannya. Kemudian, anda mengunggah beberapa foto yang menggambarkan proses *set up* toko tersebut.

- Interaksi

Anda juga dapat mendekatkan jarak dengan customer dengan mengadakan interaksi-interaksi kecil seperti membalas komentar di instagram.

Selain itu, interaksi juga dapat anda buat dengan cara bertanya kepada customer di caption foto yang diunggah. Berinteraksi dengan para follower anda merupakan salah satu cara meningkatkan bisnis online anda di akun instagram dengan komunikasi yang tinggi maka anda seolah menjadikan orang lain sebagai raja, dan ketika berinteraksi dengan mereka, usahakan anda seolah berinteraksi dengan teman anda.

Dalam berinteraksi dengan calon pelanggan anda, maka hilangkan komentar atau spam

yang berada di gambar anda. Lalu berikan tag orang-orang pada foto yang anda publish agar mereka mendapat pemberitahuan. Selanjutnya gunakan hastag yang mengarahkan orang untuk mem-follow anda. Usahakan jangan mengunci alun instagram anda jika anda tidak ingin kehilangan peluang anda. Aturlah akun instagram anda menjadi umum supaya bisa dililhat secara umum.

5. Gunakan fitur geo-tagging

Fitur geo-tagging adalah fitur yang diberikan instagram untuk memberitahukan di mana gambar

anda diambil. Fitur ini berfungsi bersama dengan gps dapa smartphone anda. Fitur ini akan membuat tempat dengan nama sendiri. Anda bisa mengubahnya sesuai dengan kehendak anda. Cara sederhana ini dapat menarik perhatian calon konsumen anda di instagram

6. Gunakan metode call to action Call to action merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan konversi dari follwer instagram anda. Cta akan membawa follwer anda lebih maju saat melihat gambar atau video anda. Usahakan setiap postingan

memiliki cta tetapi jangan terlalu mencolok karena media sosial yang anda gunakan adalah untuk bersosial yang nantinya anda konversi menjadi pembeli anda.

7. Pastikan audiens dapat menemukan anda

   Agar dapat menarik perhatian fans dan followers anda di berbagai platform lainnya, buatlah id instagram yang sama atau semirip mungkin dengan dengan id sosial media miliki brand anda lainnya, seperti twitter atau facebook. Anda juga sebaiknya menyertakan semua direct link sosial media milik brand

anda di bagian "description" agar para fans dan followers tidak kesulitan mencari akun sosial media anda.

8. Buatlah campuran konten visual

   Ada ribuan gambar dan video yang diposting di dalam instagram pada setiap detiknya, dan merupakan hal penting untuk membuat foto profesional dan video pendek yang dapat memenuhi kebutuhan audiens sekaligus menghibur mereka. Strategi yang dapat anda lakukan adalah share tips, ide, cerita lucu, inspirasi dan pengumuman-pengumuman. Jika

brand anda memiliki sebuah artikel, video atau infografis terbaru, anda dapat menaruhnya dalam bentuk link dan hashtag di dalam comments section dari konten yang anda share.

9. Engage secara aktif melalui posts dan comments

   Setelah brand anda mempunyai beberapa post di instagram, mulailah proses membangun branding dengan "like" dan "comment" pada akun instagram anda maupun akun para influencer. Perhatikanlah respon audiens terhadap post-post anda, dan

gunakan sharing apps untuk me-repost gambar dan video mereka untuk meningkatkan engagement. Selain itu, mulailah follow akun lainnya yang ada di dalam lingkup pasar brand anda, serta follow back akun-akun yang anda rasa dapat memberikan manfaat bagi brand anda.

10. Gunakan "tagging" untuk mendorong growth dan interaksi

    Pada dasarnya, sosial media adalah mengenai percakapan, dan brand anda dapat melakukan "tag" pengguna-pengguna lainnya di dalam fitur comments atau

mengajak mereka untuk men-tag teman dan followers mereka. Ajukan pertanyaan kepada audiens anda dan share feedback dari mereka adalah cara yang baik untuk mengajak sekaligus mendorong followers anda untuk aktif di dalam sosial media brand anda. Seiring dengan berjalannya proses ini, anda akan mendapati instagram milik brand anda berkembang, dan semakin banyak user yang membagi konten anda di profil mereka masing-masing.

11. Gunakan instagram sebagai suatu tool untuk meningkatkan

visibilitas brand anda, sekaligus menjadikannya sebuah tempat di mana audiens dapat langsung diarahkan kepada website dan akun sosial media anda lainnya. Buatlah sebuah rencana untuk aktif setiap hari, dengan jumlah posting gambar atau video antara 5-10 buah setiap minggunya. Saat ini sudah banyak tools dan aplikasi gratis yang dapat membantu anda membuat sekaligus menjadwalkan waktu publikasi konten anda. Oleh sebab itu, tidaklah berlebihan jika instagram dikatakan sebagai salah satu jejaring sosial media terbaik

bagi brand anda untuk menunjukkan lebih banyak sisi personal sekaligus membangun fans loyal bagi brand anda.

10.5 twitter

Twitter adalah salah satu media sosial terpopuler abad ini. Selain penggunaannya yang mudah, twitter mempunyai pengguna yang sangat banyak. Banyaknya pengguna twitter ini merupakan pangsa pasar potensial untuk menawarkan bisnis online baik produk maupun jasa yang anda miliki.media sosial twitter merupakan

media sosial yang juga banyak digunakan oleh masyarakat dunia. Karena media sosial ini banyak di gunakan media ini juga tak jarang di gunakan dalam bisnis online dan sudah terbukti ampuh bisa menjaring konsumen baru. Tentu untuk mendapatkan hasil maksimal tersebut bukan perkara mudah karena anda harus mengelolanya dengan benar. Sejumlah hal yang perlu anda perhatikan dalam memaksimalkan twitter anda yaitu;

1. Sharing informasi

Seperti jaringan sosial lainnya, twitter anda harus mengikuti

tujuan marketing yang spesifik. Misalnya, jika peningkatan penjualan adalah tujuan, luncurkanlah kampanye twitter menggunakan url yang unik, dan *call-to-action* dengan fokus men-*drive* penjualan. Jika tujuannya adalah untuk meningkatkan layanan pelanggan, buatlah akun twitter khusus bagi pelanggan untuk mengajukan pertanyaan, sehingga akan menarik bagi para *buyer*.

Hal yang pertama anda lakukan yaitu sharing mengenai informasi

mengenai bisnis anda. Karena sharing merupakan kunci utama dalam melakukan pendekatan ke konsumen. Pastikan pesan anda sampai ke konsumen dan usahakan juga untuk selalu menambah percakapan dengan konsumen. Selain itu dengan sharing anda juga dapat menginformasikan promo/diskon dan event bisnis anda, serta menjaga loyalitas konsumen anda.

2. Perhatikan waktu –tweet

Pentingnya pengaturan waktu dalam mengirim tweet yaitu agar tidak mengganggu orang lain. Maka dari itu, perhatikan waktu saat anda

sedang berkicau. Caranya lakukan analisis mendalam terkait tren komunitas anda. Perhatikan weets terakhir anda lalu temukan waktu terbaik untuk kembali mempostingnya. Pengaturan waktu ini juga dapat anda manfaatkan untuk menentukan target segmen follower andakarena sangat mempengaruhi komunikasi anda dan setiap konten yang anda tulis.

3. Hastag

Gunakan hashtags – keyword # – untuk event, topik, merek, produk, *campaign* khusus, dan promosi penjualan (atau apa saja

yang anda pilih) untuk menemukan dan melacak percakapan di twitter.

Berikut adalah beberapa tips untuk menggunakan hashtags untuk bisnis online anda:

1) Tentukan alasan spesifik untuk menggunakan hashtag;
2) Jangan terlalu sering menggunakan hashtags – 1 atau 2 per tweet;

Penggunaan hastag dapat menandai sesuatu sebagai trending topic pada twitter anda. Maka manfaatkanlah hashtag yang sedang menjadi trending topic baik secara

world wide atau menurut area anda. Sesuaikan hastag anda dengan konten yang ada pada twitter anda agar konsumen dapat mengetahui informasi secara relevan.

4. Url singkat.

Twitter memiliki batas karakter dalam mensharing pesan/informasi sebanyak 140 karakter. Maka, anda perlu memanfaatkan fitur penyingkat url yang tersedia di internet. Dengan begitu, pesan anda yang lebih panjang akan tetap bisa terbaca dan anda

tetap bis memberikan detail informasi mengenai bisnis/produk anda.

5. Rencana dan target

   Buatlah rencana twitter marketing untuk akun merek bisnis anda. Misalnya, anda bisa merencanakan dan menaretkan berapa jumlah target follower yang ingin ditetapkan, menggunakan akun apa, tujuannya apa, siapa yang akan menjadi admin, bagaimana dengan rencana isi postingan, dan lain sebagainya. Hal ini sangat penting agar menjaga

konsistensi dalam berjualan di twitter.

6. Fokus pada postingan

   Di dunia media sosial, follower cenderung akan memfollow ke akun yang rutin berbagi postingan hal positif serta berbagi manfaat. Oleh karena itu, anda bisa memfokuskan pada konten bermanfaat untuk berjualan di twitter. Selain itu, anda pun harus konsisten antara 10-25 twit sehari. Hal ini penting karena seringkali pebisnis tidak konsisten

menggunakan twitter marketing.

7. Menggunakan buzzer

   Selain konsisten dengan postingan yang kita buat untuk jualan di twitter, anda juga bisa menggunakan buzzer untuk mempromosikan produk yang ingin dijual. Buzzer adalah akun dengan jumlah follower yang besar dan biasanya buzzer ini punya jasa iklan. Tipsnya, gunakan buzzer yang memang sesuai dengan segmentasi produk

kita, bukan sekedar buzzer yang followernya besar.

8. Saling promote akun

   Cara lain untuk berjualan di twitter adalah saling promote akun twitter. Cara ini relative murah, bahkan gratis dan cukup efektif untuk mengenalkan merek dan memperbesar follower.

9. Gunakan aplikasi otomatis

   Anda bisa menggunakan aplikasi otomatis twit untuk jualan. Ada berbagai macam aplikasi yang bisa digunakan, di antaranya tweetdeck.com

dan hootsuite.com. Jangan khawatir, software aplikasi ini gratis.

10. Maksimalkan biodata

    Berapa karakter bio di akun twitter anda saat ini? Jika masih sedikit, sebaiknya anda mengubah bio dan maksimalkan dengan benar. Berikan informasi deskripsi usaha, produk, serta kontak yang bisa dihubungi dalam bio twitter kita.

11. Kultwit

    Anda mengenal akun twitter @triomacam2000? Akun

anonim ini merupakan salah satu akun yang kerap kali melakukan kultwit secara rutin (kultwit berseri). Follower akun ini juga sudah mencapai ribun. Iya, memang kultwit secara efektif mampu memperbesar follower jika dijalankan secara rutin. Anda bisa kultwit sekitar 15 postingan tentang topik bermanfaat , terutama topik yang berhubungan dengan produk anda.

12. Gunakan aplikasi ukur

Gunakanlah aplikasi ukur untuk mengukur efektivitas pertumbuhan follower dan jangkauan di akun twitter anda. Beberapa aplikasi ukur gratis yang bisa anda gunakan gunakanlah aplkasi di antaranya twittercounter.com dan tweetreach.com.

13. Arahkan ke website

    Jangan lupa untuk mengarahkan follower untuk mengunjungi website anda. Hal ini sangat penting, karena semakin besar

follower, maka semakin banyak yang akan mengunjungi website untuk melihat produk-produk yang dijual.

- Buatlah *schedule* tweet

  Gunakan aplikasi manajemen media sosial seperti hootsuite atau buffer untuk membuat serangkaian tweets dan jadwalkan tweet tersebut untuk posting berbagai waktu sepanjang minggu. Hal ini membantu menjaga pesan twitter pada target dan account anda aktif.

  Tweet tersebut dapat mencakup tips, informasi tentang industri anda,

produk rekomendasi, kutipan inspirasional, dan link ke website yang relevan. Kuncinya adalah untuk menambahkan *value* kepada pengikut anda. Tweet yang dijadwalkan dapat diselingi dengan *real-time* tweet.

Sangat penting untuk membangun pola konsistensi dengan strategi tweet anda dan pastikan anda melakukan penjadwalan.

- Memonitor kata kunci yang relevan

  Salah satu cara terbaik untuk menggunakan twitter adalah untuk memantau percakapan tentang merek anda, produk, industri, dan

persaingan. Berikut 2 hal tersebut yang perlu anda ketahui;

1) Mendefinisikan satu set kata kunci. Cari nama bisnis anda, nama akun twitter, nama produk, *industry terms*, dan nama kompetitor-kompetitor, nama akun twitter kompetitor anda, dan produknya.
2) Buatlah jadwal. Monitoring twitter bekerja paling baik bila anda mengatur jadwal. Luangkan beberapa menit – untuk harian atau mingguan – untuk mencari kata kunci anda dan melihat apa yang orang bicarakan.

Jika anda share link di twitter dan menggunakan url shortener bit.ly, anda dapat menyalin link ke browser anda dan menambahkan "+" pada akhir url untuk melakukan *tracing* berapa banyak orang mengklik dan jenis percakapan yang dihasilkan.

10.6 G+

Google memiliki beberapa fitur unik dalam platform media sosial. Beberapa fitur keunggulan pada google plus untuk bisnis online adalah fitur +1. Jika di facebook kita melihat ada fitur like atau di twitter ada fitur favorite, maka di google plus kita

melihat fitur +1. Fitur ini pada dasarnya sama saja dengan like, hanya saja menggunakan tanda +1 yang tujuannya memberitahukan bahwa anda ikut dalam menambahkan suara untuk sebuah postingan.

Fitur berikutnya yang sangat menarik karena anda dapat berbagi postingan langsung ke group kontak anda. Sehingga tidak perlu repot-repot untuk taging orang yang anda inginkan. Terlalu banyak waktu terbuang. Dengan pengelompokan ini, maka akan lebih mudah menarget promosi bisnis anda.

Assosiate with youtube itulah keunggulan dari google plus dibandingkan yang lainya. Youtube adalah layanan video gratis dari google. Hal ini memberikan kemudahan tersendiri dikarenakan anda dapat dengan mudah memposting produk atau video promosi kita kepada banyak orang melalui youtube. Silahkan anda menggunakanya untuk memaksimalkan penjualan anda.

Adanya goolge buzz. Google buzz adalah layanan dari google. Fungsinya adalah untuk menyimpan file-file postingan anda di google

drive, sehingga anda lebih mudah melihatnya kembali suatu saat. Jadi tidak perlu melihat *history* tahun lalu misalnya sampai kesulitan dan berjam-jam. Dan masih banyak lagi keunggulan fitur google plus untuk bisnis anda.

Untuk membuat akun di google plus, anda cukup mendaftar gmail, kemudian anda langsung mengaktifkan fitur google plus. Biasanya ada notifikasi ke email anda.

Google plus (g+) merupakan sebuah jejaring sosial yang sepi peminat, khususnya di indonesia. Pengguna g+ untuk akun pribadi

memang masih kalah bersaing dengan jejaring sosial lainya seperti facebook dan twitter. Namun untuk usaha kecil (small online business) keberadaan google+ tak boleh diabaikan. Di dunia bisnis online g+ dapat di manfaatkan dalam menarik konsumen dengan memaksimalkan fungsi g+.

1. Manfaatkan seo pada g+

Platform g+ berbeda dengan jejaring sosial lainnya karena g+ adalah milik mesin pencari terbesar google inc. Sehingga, salah satu manfaat terbesar dalam menggunakan google+ adalah dengan memanfaat seo. Keuntungan dari hal ini, anda

dapat memanfaatkan fasilitas google+ page dan google+ local business. Dengan memanfaatkan dua fitur google+ ini, anda dapat menaikkan peringkat bisnis dengan basis lokasi atau map. Berilah tanda pada google+ page dan google + local business anda dengan gambar bangunan atau sejenisnya sebagai bentuk promosi lokasi usaha anda.

2. Menggunakan konten visual

Agar laman g+ anda tampak menarik tambahkan gambar-gambar yang berhubungan tentang usaha anda ke laman google+ karena ini bisa

membantu mearik pelanggan untuk berlama-lama di laman anda. Selain itu gambar juga akan membantu alamn usaha anda muncul dalam pencarian google. Gambar yang anda pasang akan meningkatkan kepercayaan pelanggan sehingga pelanggan akan merasa lebih aman dan nyaman bekerja sama dengan bisnis anda.

3. Strategi berbagi konten

Hal terpenting dalam bisnis onlline dalam usaha menyebarkan informasi yaitu berbagi konten. Pengisian konten pada g+ akan lebih

baik jika sederhana namun menarik sehingga bagi google maupun pelanggan perlu untuk menggunakan nama laman anda pada postingan pertama di g+. Kemudian untuk postingan berikutnya gunakan profil pribadi anda untuk berbagi postingan. Secara umum orang akan lebih menyukai hubungan pribadi karena bisa dipastikan untuk menambahkan komentar pribadi pada postingan. Hal ini akan meningkatkan kemungkinan untuk menerima komentar dari orang lain karena tertarik dengan komentar kita.

4. Klaim publishing content (google authorship)

Strategi ini diyakini dapat menautkan postingan anda pada g+ dengan laman resmi website anda dengan cara menambahkan baris kode unik dari g+ ke dalam template website anda. Hal ini akan memudahkan #google dalam mengidentifikasi sebuah halaman website, sehingga ketika pelanggan mengetikan kata kunci yang berhubungan dengan bisnis anda di google, maka informasi halaman web kita akan muncul di sisi kanan hasil pencarian lengkap dengan informasi

tentang halaman anda sehingga berpotensi menarik pelanggan lebih banyak.

5. Buatlah postingan yang menarik

Untuk menarik perhatian konsumen maka g+ dapat anda optimalkan dengan dengan membuat postingan-postingan yang semenarik mungkin di google+. Gunakan format teks khusus untuk menonjolkan poin penting pada postingan anda, yaitu dengan cara membuat huruf tebal, miring, dan lekukan. Tambahkan hastag dalam postingan anda agar ada peningkatan trafik dari hasil

pencarian hastags yang berhubungan dengan postingan kita.

Untuk menunjang g+ anda, anda bisa menambahkan dengan aplikasi google ads. Google ads adalah sebuah layanan google untuk para pebisnis untuk mempromosikan produk-produk mereka. Tujuan dari promosi ini tentu untuk meningkatkan penjualan dengan menjangkau konsumen yang lebih luas dengan media internet. Berikut adalah tips memasang atau menulis iklan di google adwords agar lebih efektif dan efisien:

- Pilih target yang tepat

Gunakan bahasa sesuai target negera yang akan anda tuju. Misalnya anda ingin mempromosikan restoran khas indonesia lebih baik gunakan bahasa indonesia saja. Jangan memilih semua bahasa dan negara karena belum tentu masakan khas indonesia familiar di negara tersebut sehingga tidak akan efektif. Kecuali jika produk anda dah siap go internasonal

- Pemakaian kata kunci

Gunakan tanda “[ ]” untuk setiap kata kunci yang anda targetkan untuk memasang iklan, misal [movie] dimaksud agar iklan tidak akan muncul selain kata kunci yang asa did dalam kurung.

- Lakukan tes untuk 2 iklan secara bersamaan

Dengan itu anda bisa melihat iklan yang menghasilkan atau yeng memiliki ratio klik tinggi, dan untuk iklan yang tidak

menghasilkan anda bisa hapus.

- Lakukan the roi (return-on-invesment) dari tiap iklan

  Pastikan tipa iklan menghasilkan roi, gunakan tools konversi yang disediakan oleh google adwords pada menu utama.

- Masukkan kata kunci yang tertarget sesuai dengan produk yang anda jual

  Bidik kata kunci di bagian headline dan deskripsi iklan dengan tujuan agar

google mencetak tebal kata kunci yang mereka masukkan sehingga membantu menarik perhatian pembaca

- Masukkan kata-kata yang menarik perhatian

Misalnya seperti memaasukkan judul yang menarik perhatian seperti ‘gratis’, ‘total’,’obral’ namun pastikan tidak melanggar aturan di google adword.

- Gunakan kata-kata yang membangkitkan emosi/perasaan dan antusiasme

  Kata-kata yang membangkitkan emosi, antusiasme dan respon sangat penting agar mereka menarik untuk mengklik iklan anda. Gunakan frase yang sesuai dengan bisnis anda.

- Jual usp (unique selling proposition)

  Buat produk atau servis anda lebih baik atau

berbeda dari pesaing, sebutkan dalam iklan google adword misal kata: “baju muslim termurah” sehingga iklan google adwords anda berbeda dari pesaing.

- Tautkan ke halaman yang relevan

Penting! Jika iklan dibuat untuk produk atau jasa, ciptakan halaman situs dengan informasi yang relevan sesuai dengan yang anda iklankan.

- Masalah iklan tidak muncul ketika anda mengetik kata kuci karena antara iklan dan kata kuci tidak relevan, misal iklan yang anda tawarkan tentang baju muslim termurah tetapi di halaman website yang anda promosikan sama sekali tidak ada penjelasan tentang baju muslim termurah tersebut.
- Buang atau hindari pemakaian kata-kata umum

Sebisa mungkin hindari menggunakan kata-kata umum yang tidak penting atau tidak mempunyai kekuatan seperti kata depan 'sebuah, di, pada, dsb' dan buang kata-kata yang tidak seharusnya ada dalam iklan. Lebih baik tuliskan kata-kata yang berpotensi menimbulkan reaksi untuk bertindak, misal: khusus hari ini saja.., pesen sekarang dapat diskon 50%, dsb

- Hindari pengunjung yang hanya memburu barang gratisan

  Cari konsumen yang potensial, hal ini bisa dilakukan dengan menyebutkan harga produk di bagian akhir iklan. Yang harus diingat adalah iklan merupakan serangkaian kegiatan promosi yang tidak ada habisnya. Jadi jangan lupa untuk selalu mengamati dan melacak iklan google adwords yang sedang

berjalan. Coba dengan kata kunci lain untuk meningkatkan rasio konversi iklan anda.

10.7 whatsapp

Whatsapp merupakan salah satu sosial media yang sering kali digunakan oleh masyarakat. Sosial media tersebut sering kali disebut dengan wa agar lebih mudah untuk mengucapkannya. Fungsi dari wa sendiri juga berbagai macam, selain untuk sekedar berkomunikasi, wa juga bisa dimanfaatkan untuk berbisnis secara online.

Untuk mengirimkan pesan melalui wa sendiri tidak menggunakan biaya pulsa seperti sms tetapi hanya dengan kuota internet sehingga lebih irit. Selain membantu untuk mengirimkan pesan teks, wa ini juga memiliki keunggulan lain seperti mengirimkan gambar, suara sampai dengan bisa digunakan untuk menelpon. Untuk bisa terhubung ke wa sendiri tentu saja membutuhkan koneksi internet, internet tersebut bisa didapat dari menggunakan provider atau menggunakan wifi.

Sebelum menggunakan wa sendiri anda harus mendaftarkannya terlebih dahulu, dan sebelumnya perlu mendownload terlebih dahulu. Untuk cara mendownloadnya sendiri adalah melalui install tool dari smartphone, biasanya play store atau yang lainnya, kemudian daftarkan nomor telepon yang anda miliki tanpa menggunakan 0, setelah itu nantinya akan menerima sms verifikasi dan masukan kode verifikasi tersebut ke aplikasi setelah verivikasi maka anda tinggal mengikuti langkah

selanjutnya yang sudah diberitahukan.

Menggunakan whatsapp sebagai salah satu social media anda dalam berbisnis online. Berbisnis online dengan memanfaatkan social media sendiri tidak hanya dengan facebook, twitter maupun instagram tetapi menggunakan wa juga sangat bisa dan cukup efektif. Namun ada yang perlu diperhatikan di dalam menggunakan wa, dan beberapa hal tersebut adalah sebagai berikut:

1) Yang pertama tentu saja kestabilan koneksi internet, jika

tidak ada koneksi internet tentu saja wa tidak akan bisa dijalankan, oleh karena itu jaringan seperti gprs, edge, 3g atau wifi. Oleh karena itu jika memang anda ingin memanfaatkan wa sebagai media untuk berbisnis maka pastikan ada koneksi internetnya agar lancar dalam menanggapi konsumen.

2) Kemudian yang kedua adalah pengaturan suara notifikasi, dengan memperhatikan pengaturan suara notifikasi nantinya akan membantu anda untuk bisa lebih cepat menanggapi

konsumen karena suara tersebut dapat anda dengar.

3) Selain itu fitur yang terdapat pada wa nantinya akan sangat membantu anda seperti mengirimkan beberapa contoh produk yang ditawarkan, kemudian juga terdapat tanda pesan yang terkirim dan juga terbaca. Dengan tanda tersebut anda dapat mengetahui apakah pesan anda sudah terkirim dan dibaca atau belum.

4) Kemudian di dalam wa terdapat banyak fitur salah satunya adalah status, maka anda dapat

memanfaatkan status tersebut untuk mempromosikan produk anda. Selain itu anda juga harus memanfaatkan aplikasi tersebut dengan membuat beberapa penawaran yang menarik. Dengan demikian konsumen akan tertarik dengan penawaran produk atau jasa anda.

Jadi itulah beberapa hal yang perlu diperhatikan di dalam menggunakan wa di dalam berbisnis, bisnis untuk sekarang ini memang menjadi salah satu pilihan yang bisa diambil untuk memperbaiki kondisi ekonomi agar

menjadi yang lebih baik lagi. Terlebih lagi untuk bisnis online yang mana sudah semakin maju dan berkembang dengan pesat bahkan menjadi primadona karena dari bisnis online banyak orang yang menjadi sukses.

Dengan kata lain secara umum whatsapp adalah salah satu aplikasi pesan instan yang terpopuler. Aplikasi ini menyedia fungsi seperti telepon menggunakan jaringan data internet, berbagi lokasi, fitur penyimpan data otomatis di galeri, menghilangkan tanda centang biru, dan lain sebagainya. Fitur splikasi whatsapp

yang beragam dapat anda manfaatkan sebagai media bisnis online.

Maka ada sejumlah cara yang dapat anda gunakan untuk membangun bisnis online anda melalui whatsapp.

1. Membuat grup wa

Buatlah grup wa dengan menggunakan gambar profil yang menarik dan deskripsi di status wa anda yang berkaitan dengan produk yang anda pasarkan. Anda dapat mengundang konsumen anda dari kontak wa anda, sambil

mengirim pesan berupa penawaran yang di sertai harga, fungsi dan manfaat mengenai wa anda. Bila perlu anda dapat share mengenai produk terbaru, dan diskon melalui foto yang anda unggah di grup bisnis wa anda.

Cara membuat group chat melalui whatsapp sangatlah mudah. Pertama, buka aplikasi whatsapp, kemudian tap tombol menu dan pilih new group. Jika sudah melakukannya, anda dapat melanjutkan dengan memberi nama grup yang ingin

dibuat, kemudian klik icon gambar untuk memilih icon yang ingin digunakan. Setelah itu, anda dapat men-tap next untuk menentukan siapa saja anggota yang ingin dimasukkan, bisa dengan cara mengetikkan nama atau memilih rekomendasi kontak.

Jika sudah menentukan siapa saja anggota yang ingin bergabung ke dalam grup, anda dapat klik menu create, dan grup chat telah selesai anda buat. Sekalipun fitur group chat pada whatsapp tidak semenarik

bbm group karena tampilannya yang polos, namun kinerja whatsapp yang stabil memberikan kenyamanan untuk berkomunikasi dengan banyak orang sekaligus.

2. Kirim pesan massal

Dengan membuat grup wa, anda dapat menghemat waktu dengan mengirimkan pesan secara massal sehingga pelanggan anda dapat mengetahui informasi baru mengenai produk yang anda share di grup wa anda. Caranya, anda dapat membuka whatsapp,

dilanjutkan dengan memilih menu new broadcast. Lalu, lanjutkan dengan ketik nama kontak yang ingin dikirimi pesan, maksimal sebanyak 256 kontak untuk satu pesan yang dikirimkan. Jika sudah melakukannya, anda dapat klik create, dan pesan pun langsung meluncur ke semua kontak yang dipilih.

Fitur broadcast memungkinkan anda mengirimkan pesan yang sama ke beberapa kontak, tetapi akan muncul sebagai pesan pribadi

antara anda dan si penerima pesan. Anda dapat mengirim info melalui gambar, atau video secara massal sehingga secara otomatis anda juga akan lebih dekat dengan konsumen.

3. Pisahkan dengan pesan pribadi

Usahakan anda memisahkan wa pribadi anda dengan wa grup. Agar lebih mudah, maka berikan nama grup wa anda nama yang menarik dan berbeda. Sehingga anda dapat dengan mudah

memisahkan wa pribadi dengan wa grup. Bila perlu cek informasi pesan anda agar anda dapat mengetahui apakah pesan yang terkirim atau terbaca adalah pesan pribadi atau grup.

4. Usahakan wa anda selalu dalam keadaan aktif

Agar dapat terus terhubung dengan konsumen, pastikan wa anda selalu dalam keadaan aktif sehingga bisnis anda akan tampak eksis dan serius. Selain itu, alasan kenapa grup wa anda harus terus aktif atau online,

yaitu karena konsumen memiliki waktu luang yang berbeda-beda dalam berinteraksi di grup wa anda. Selain itu pentingnya menjaga grup wa anda selalu online yaitu karena konsumen butuh jawaban cepat dari anda. Dengan begitu bisnis anda akan tampak serius dalam menghadapi konsumen.

5. Share location

Saat pertama kali mengaktifkan aplikasi whatsapp maka ia akan meminta persetujuan untuk dapat mengakses lokasi anda. Jika

anda menyetujuinya, maka orang lain dapat mengetahui keberadaan anda secara mudah. Caranya? Klik gambar 'panah' di bagian bawah kiri layar chat, tepat di samping kiri kolom teks, dan pilih share location. Dengan share location, pelanggan anda dapat mengetahui lokasi keberadaan anda, sehingga mereka juga dapat mengetahui taksiran ongkos kirim dan jangkauan anda.

6. Backup dan restore percakapan

Selanjutnya percakapan yang dilakukan di whatsapp platform android bisa saja merupakan percakapan penting sehingga anda dapat berjaga jaga apabila tiba-tiba ponsel anda bermasalah, anda dapat membackup percakapan tersebut dengan langkah berikut :

Pertama tama anda dapat menjalankan whatsapp.

Kemudian ketuk menu > settings > chat settings.

Selanjutnya ketuk backup conversations.

Dengan langkah sederhana seperti itu, seluruh percakapan sudah dapat di backup. File backup akan tersendirinya sudah tersimpan pada folder di whatsapp yang ada di sd card anda. Agar lebih aman maka anda dapat menyalin folder whatsapp tersebut ke

media eksternal. Mem-backup data atau percakapan, ini bisa menjadi bukti ketika anda melakukan interaksi dan tranksasi dengan pelanggan, sekaligus cacatan bukti ketika pelanggan komplain dengan anda.

10.8 line

Pemanfaatan media sosial sebagai alat bantu pemasaran bisnis mendorong hadirnya layanan instant messaging asal jepang, line, juga melihat potensi besar dari tren

ini. Peluncuran line@ sebuah aplikasi baru yang dirancang khusus untuk mengkomodasi strategi pemasaran bisnis anda.

Kelebihan yang dimiliki oleh line sebagai social media bisnis anda berupa adanya *broadcast message*. Dengan line@, anda dapat mengirim pesan secara massal kepada seluruh kontak anda di line – daftar kontak yang anda miliki di akun line akan secara otomatis terintegrasi ke line@ yang anda miliki.

Broadcast message ini juga dapat dijadwalkan untuk dikirim kepada

sasaran pasar buyer anda sesuai dengan waktu yang telah anda tentukan. Hal ini amat membantu anda ketika tengah merencanakan *campaign* atau event-event khusus terkait bisnis online anda.

Line@ juga menghadirkan fitur chatting one vs one. Artinya, anda sebagai pemilik bisnis juga dapat berperan sebagai *customer service* dalam menghadapi para pelanggan anda. Selain itu, adanya fitur timeline pada line@, anda dapat membuat semacam *homepage* dengan tampilan yang dioptimalkan untuk smartphone

sehingga para pelanggan dapat mengakses informasi yang diberikan dengan mudah.

Anda juga dapat memanfaatkan bantuan komunitas dalam mengembangkan bisnisnya. Anda dapat membuat konten seperti kuisioner atau polling untuk para pelanggan sehingga anda dapat menerjemahkan *feedback* dari para pelanggan setianya menjadi trik pemasaran yang efektif.

Hal yang paling menarik menurut adalah tersedianya fitur *rich message*. Dengan adanya fitur tersebut, anda dapat mengirimkan

kupon atau promo khusus kepada para pelanggan anda. Kupon ini bebas didistribusikan kepada para pelanggan, atau melalui sistem lotere dimana hanya beberapa pelanggan yang beruntung saja yang akan memperolehnya. Saat didistribusikan ke seluruh pelanggan, pengguna line@ dapat memilih apakah kupon tersebut dilengkapi nomor seri sekali pakai atau dapat berulang-ulang, sehingga menjadi daya tarik tersendiri ketika anda memasarkan bisnis yang sedang anda geluti.

Fitur ini menarik, dan line pun sadar akan hal ini. Fitur kupon dan promosi ini hanya dapat diakses oleh pengguna line@ dengan akun berbayar. Biaya langganan per bulannya adalah $50, atau sekitar rp 650 ribu. Anda juga dapat membeli id premium seharga $24 – tiap tahun berikutnya menjadi $12 – yang lebih mudah dikenal oleh para pelanggan.

Sepintas mungkin terkesan mahal, akan tetapi akun line@ berbayar ini juga menawarkan kelebihan lain ketimbang versi gratisnya. Salah satunya adalah jumlah maksimum

pesan yang dapat dikirim, yakni 50.000 pesan – akun line@ gratis hanya dapat mengirim hingga 1.000 pesan per bulan. Lebih dari 50.000 pesan, line akan menarik ongkos $0.01 per pesan – 1 *message bubble* dihitung sebagai 1 pesan.

Pembayaran ini dilakukan menggunakan layanan line pay. Layanan ini sejatinya merupakan integrasi kartu kredit pada akun line anda untuk melakukan berbagai macam transaksi di line store. Terkait jumlah pesan maksimum yang dapat dikirimkan

melalui line@, ada fitur lain yang dapat membantu mengatasi batasan ini: *auto reply*. Anda juga dapat membuat pesan khusus yang akan dikirimkan secara otomatis ketika ada pelanggan yang mengajak anda untuk chatting. *Auto reply* ini juga dapat diatur berdasarkan kata kunci, dimana balasan otomatis ini hanya akan dikirimkan ketika pesan dari para pelanggan mengandung kata kunci yang telah ditetapkan. Dan yang paling menarik, fitur *auto reply* ini tidak dihitung dalam 1.000 atau

50.000 pesan maksimum yang dapat dikirim.

Tidak berbeda jauh dengan whatsapp, line juga merupakan salah satu aplikasi chatting dalam oprasi smartphone adroid ynag banyak di gunakan oleh masyarakat. Definisi line adalah suatu aplikasi yang digunakan untuk kegiatan berkirim pesan (messenger / chatting) secara gratis di perangkat smartphone. Namun, aplikasi line sebenarnya juga bisa disebut sebagai aplikasi jejaring sosial karena terdapatnya fitur timeline sebagai wadah untuk berbagi status,

pesan suara, video, foto, kontak dan informasi lokasi. Dengan aplikasi line kita juga bisa melakukan voice call maupun video call secara real time dan gratis.

Line pada awal dirilisnya hanya bisa dipakai di sistem operasi android dan ios pada juni 2011. Mulai memasuki sistem operasi milik blackberry ketika sudah sukses dengan dua sistem operasi sebelumnya. Kemudian line mengeluarkan aplikasi yang bisa dipakai dalam perangkat bersistem operasikan windows dan mac secara resmi pada tahun 2012.

Keberhasilan line mulai muncul ketika penggunanya sudah berada di 230 negara diseluruh dunia dan jumlah penggunanya menyentuh angka 101 juta. Dalam kategori aplikasi gratis, line berada di peringkat pertama di 42 negara : swiss, uni emirat arab, arab saudi, thailand, hong kong, rusia, swiss, macau, malaysia, spaynol, taiwan, jepang, dan negara-negara lainnya.

Line disediakan di semua perangkat smartphone dan di semua sistem operasi mobile : android, iphone / ios, nokia / windows phone, blackberry dan juga pc (komputer

yang bersistemkan mac os ataupun windows). Namun dari segi fitur, ada semacam aplikasi sticker, tampilan menyerupai facebook dan twitter dimana anda dapat mengupdate gambar, informasi, serta video. Lalu ada fitur untuk share informasi dan tombol "like" pada setiap informasi yang anda share pada masyarakat. Dengan berbagai fitur uniknya ini, maka akan sangat baik bagi anda untuk menjalankan bisnis online anda via line.

1. Membuat grup line

Untuk memaksimalkan fitur line dalam bisnis online, maka hala

pertama yang anda lakukan adalah membuat grup line anda. Berilah foto profil yang menunjang penjualan produk anda dan relevan dengan produk yang anda pasarkan. Anda juga dapat mengundang konsumen melalui kontak anda. Berikan keterangan atau informasi menarik dalam status grup anda sehingga akan menarik berbincangan di kontak anda. Dengan grup line, anda juga akan semain dekat dengan konsumen anda dan dapat berkomunikasi secara massal.

2. Komunikasi massal.

Berkomunikasi dengan konsumen anda dalam grup akan memudahkan sekaligus menghemat waktu. Dalam artian anda bisa langsung memberi informais baru mengenai produk anda, seperti diskon, produk baru dan lain sebagainya secara langsung kepada banyak orang. Dengna adanya grup postingan foto atau video yang anda share bisa langsung di lihat oleh banyak orang sehingga and ajuga langsung mendapatkan respon dari konsumen. Ketikan ada 1 atau lebih dari konsumen yang memiliki pertanyaan berbeda pada produk

anda, sertakan nama konsumen ketika anda ingin membalas pesannya sehingga akan jelas kepada siapa balasan anda itu di tujukan.

3. Pisahkan dengan pesan pribadi

Agar tidak tercampur, usahakan pisahkan potingan pribadi dengan dengan potingan grup. Jangan memposting hal yang sama pada pesan pribadi atau grup. Karena akan membingungkan teman di kontak anda. Ketika anda ingin mempoting di grup, anda bisa menyertakan alamat website anda, lokasi anda dan

sebagainya. Sehingga anda akan tampak konsisten.

4. Aktif di grup line

Usahakan anda untuk selalu aktif di grup line anda. Anda bisa menunjukkan keaktifan anda dengan rajin memberi informasi baru, atau update produk terbaru, dan selalu sigap dalam membalas pesan konsumen anda. Sertakan nama kosumen anda ketika anda memberi balasan sehingga anda tidak akan di kira salah kirim pesan, perhatikan bahasa dan etka anda agar anda bisa mempertahankan konsumen anda. Sering-sering lah memberi informasi

mengenai bisnis anda yang menurut anda di rasa penting untuk di ketahui konsumen anda

4. Blog

Agar anda terlihat sebagai reseller yang bonafit atau lebih meyakinkan daripada reseller lainnya, bahkan dari suplier anda sendiri, buatlah sebuah blog. Terdapat berbagai jenis blog yang dapat digunakan, antara lain wordpress serta blogger atau blogspot. Disini, tidak perlu dibutuhkan kemampuan HTML atau kode komputer lainnya untuk membuat sebuah website, anda tinggal menggunakan menu serta fasilitas lengkap yang tersedia pada blog tersebut.

Di blog, anda dapat meletakkan segala informasi mengenai diri anda sendiri beserta bagaimana cara menghubungi anda, foto dan deskripsi produk, artikel-artikel berkaitan yang akan mendukung minat pelanggan untuk membeli produk tersebut, daftar social media yang dimiliki agar pelanggan dapat mendapatkan kabar terbaru, dan lain sebagainya.

Blog juga menyediakan fasilitas arsip dimana akan mempermudah anda untuk mengelompokkan barang serta artikel yang sudah lama dan masih baru. Pelanggan juga tidak akan bertanya-tanya kapan artikel ini diterbitkan, apakah sudah tidak berlaku lagi, dan lain sebagainya. Anda juga dapat

mengkelompokkan kategori-kategori tertentu sehingga produk tersebut tidak akan campur aduk.

Buatlah sebuah blog yang sederhana serta tidak membuat pelanggan bingung atau merasa ribet ketika membukanya. Tidak perlu menyediakan lagu atau hal-hal lain yang membuat loading blog menjadi berat, karena pelanggan malas jika harus menunggu loading terlalu lama. Jika anda tidak bisa desain, tidak masalah. Sudah tersedia berbagai pilihan desain pada blog dan bisa dimodifikasi sendiri dengan begitu mudah.

5. Website duplikasi

Terdapat juga beberapa jenis suplier atau perusahaan yang sudah besar dan memberi aneka fasilitas tambahan bagi para reseller setia mereka. Salah satu diantaranya adalah sebuah website duplikasi. Jadi, website reseller tersebut akan sama persis tampilannya dengan website utama, hanya berbeda alamat saja dan akan dituliskan sebagai cabang atau website lain dari website utama tersebut.

Keuntungannya, disini reseller hanya tinggal menerima jadi saja link dari suplier. Harga dan lainnya pun sudah diaturkan dari suplier sendiri, umumnya harga akan diatur sama dan reseller akan menerima komisi sekian persen dari harga tertera. Jadi disini, reseller

hanya perlu giat dalam memasarkan website serta produk tersebut dan bisa berlagak sebagai pemilik usaha dari produk itu. Dengan nama website resmi, tentu saja para pelanggan lebih tertarik serta percaya pada anda.

Namun, jarang sekali suplier yang mau menawarkan hal ini secara gratis kepada para resellernya. Terkadang, tersedia layanan website duplikasi namun reseller harus membayar untuk mendapatkannya. Jika anda tidak mau mengeluarkan biaya lebih, maka carilah suplier yang bersedia memberikan website duplikasi atau belajarlah membuat sebuah blog gratis.

9. Kaskus

Perusahaan yang pernah ditawar oleh Amerika ini adalah sebuah komunitas online terbesar pertama di Indonesia. Selain sebuah komunitas, kaskus pun merambah menjadi forum jual beli juga. Disini, para pelanggan dapat memberikan sebuah rating atau nilai kepada para penjual dan sebaliknya, sehingga membuat para pengguna kaskus merasa lebih aman dan nyaman jika membeli produk di kaskus.

Selain hal tersebut, terdapat juga berbagai kategori seperti wilayah, jenis barang, dan lain sebagainya sehingga para pelanggan dapat menemukan dengan mudah keperluan yang mereka

cari. Dengan kemudahan ini, tentu saja reseller harus berlomba-lomba menawarkan harga serta bonus tambahan menarik serta menjual barang lebih unik untuk menarik perhatian para pelanggannya.

Namun, karena Kaskus awalnya adalah sebuah komunitas, agar nama anda dikenal serta memiliki reputasi baik di kaskus, anda harus sering-sering aktif didalam sebuah grup. Dengan bersikap aktif, tentu semakin banyak yang berteman dengan anda di dunia maya tersebut, kemudian mereka akan membantu mempromosikan usaha anda, bahkan menjadi pelanggan tetap dari

produk anda. Tentu saja, anda harus aktif di forum sejenis serta berhubungan dengan produk yang anda jual.

Jika reputasi anda baik di Kaskus, tidak menutup kemungkinan bahwa penjualan dari seorang reseller di kaskus sanggup mengalahkan jumlah penjualan dari suplier mereka sendiri yang baru saja terjun di dunia kaskus dan tidak begitu aktif dalam forum. Berjualan di kaskus sangat menguntungkan bagi anda para reseller yang memang memiliki banyak waktu untuk berinteraksi di forum serta sudah aktif di kaskus sejak lama.

10. berniaga

Online listing yang baru saja menerima Top Brand Awards di bulan Juli 2014 ini merupakan online listing kedua terbesar di Indonesia. berniaga sendiri memiliki jumlah iklan cukup banyak di televisi maupun social media lain seperti Youtube dan Facebook, sehingga sangat menguntungkan sekali bagi para reseller untuk berjualan disini karena brand awareness dari masyarakat terhadap berniaga cukup tinggi disebabkan oleh frekuensi iklan yang cukup tinggi.

6. Meskipun di berniaga.com mayoritas produk adalah produk seken, namun berniaga.com juga memperbolehkan para pemilik bisnis pribadi seperti

reseller untuk turut serta memperdagangkan produknya. Namun, tidak boleh sembarangan dalam mendaftarkan sebuah iklan di berniaga.com. Anda harus memberikan deskripsi produk jelas, foto, beserta data diri untuk memastikan bahwa iklan tersebut bukan penipuan.

11. OLX

OLX dulunya dikenal sebagai tokobagus.com. Namun, online listing ini telah dibeli oleh perusahaan asing dan kemudian berganti nama menjadi OLX. Meskipun berganti nama, tetapi target usaha masih sama, yaitu sebagai fasilitator antara pembeli dan penjual di

dunia maya yang sedang berjualan maupun mencari produk jenis apapun secara online.

Sama seperti berniaga.com, di OLX mayoritas adalah barang seken, namun sekarang juga tidak kalah di dominasi oleh berbagai produk baru termasuk produk jualan reseller-reseller. Jika ingin mendapatkan lebih banyak pelanggan, tentu anda harus lebih kreatif dalam foto produk serta tipe produk yang ditawarkan. Sediakan deskripsi produk lebih lengkap pula sehingga para pelanggan tidak takut dalam membeli produk-produk tersebut.

Selain 2 online listing terbesar seperti berniaga.com dan OLX, terdapat juga beragam online listing lain seperti elevenia, tokopedia, bukalapak, pepaya, bejubel, jualo, ekiosku, marketnesia, tokoone, puali, dan masih banyak lagi tersebar di seluruh website di Indonesia. Seluruh online listing ini menawarkan fasilitas serupa, yaitu menjadi fasilitator antara pembeli dan penjual secara gratis. Namun, tentu saja terdapat beberapa perbedaan kecil untuk membedakan online listing tersebut, salah satu diantaranya seperti rekening bersama. Rekening bersama atau dikenal sebagai rekber adalah fasilitas tambahan yang

disediakan oleh beberapa online listing tertentu untuk keamanan para pembeli dan penjual. Dengan rekening bersama, kemungkinan penipuan semakin berkurang, para masyarakat pun lebih tertarik untuk bertransaksi secara online. Website online listing tersebut harus memiliki reputasi baik sebelum memberikan fasilitas rekber.

Jika menggunakan rekening bersama, pembeli wajib untuk mentransfer total uang belanja kepada pihak website. Kemudian, pihak website akan memberi kabar ke penjual bahwa pembeli telah membayar. Penjual pun wajib mengirimkan barang ke pembeli, dan

ketika pembeli menerima barang, pembeli akan lapor pada pihak website. Terakhir, pihak website pun akan membayar full uang yang telah disetorkan oleh pembeli pada saat awal. Jadi, penjual pasti mendapatkan uang, sedangkan pembeli juga pasti mendapatkan barangnya dengan utuh. Mungkin saja anda akan bertanya, kemudian online listing mana yang harus anda gunakan? Jawabannya tentu saja tergantung pada diri anda sendiri serta kepercayaan terhadap masing-masing online listing tersebut, karena setiap dari online listing tersebut memiliki hal serupa dan hanya berbeda pada

beberapa bagian saja. Pelajarilah reputasi serta fasilitas masing-masing melalui website online listing tersebut. Jika mau berkorban sedikit, lebih baik jika anda memasang sebuah iklan di seluruh online listing yang tersedia di Indonesia. Hal ini bertujuan agar produk tersebut semakin dikenal oleh berbagai kalangan dan setiap orang. Karena setiap orang pasti memiliki sebuah online listing favorit berbeda sebagai tempat mereka belanja secara online. Tidak perlu takut repot dalam memasang iklan, anda tinggal membuat sebuah deskripsi lengkap yang bagus serta gambar menarik, kemudian copy paste-lah

keseluruh akun online listing yang dimiliki.

cerita gojek

Gojek merupakan salah satu usaha transportasi yang didirikan oleh nadiem makariem. Usaha ini didirikan karena masalah kemacetan di kota jakarta yang kian parah sehingga mengganggu transportasi dan nadiem sendiri pun adalah pengguna ojek.

Nadiem mendengar dari obrolannya dengan tukang ojek bahwa sebagian besar waktu tukang ojek justru dihabiskan untuk

menunggu penumpang dan menunggu giliran dengan tukang ojek lainnya. Di sisi lain ia pun menyadari bahwa ojek selama ini belum memberikan kenyamanan dan keamanan. Maka dari itulah ia bersama teman-temannya mendirikan go-jek pada tahun 2011.

Perusahaan ini menaungi para pengojek di berbagai wilayah jakarta. Hingga kini sudah ada seandar 1000 pengojek yang bekerja sama dengan perusahaannya. Sementara di kalangan masyarakat, banyak juga warga yang memilih menggunakan ojek agar terhindar dari macet. Hal ini

lah yang memotivasi nadiem makariem untuk mendirikan perusahaan ojek dengan sistem online. Perusahaan tersebut bernama go-jek atau lebih dikenal dengan gojek.

Secara latarbelakang, nadiem hidup dalam keluarga yang bukan berlatar belakang pengusaha, orang tuanya berasal dari kota di wilayah jawa tengah. Ayahnya merupakan seorang pengacara, sedangkan ibunya bekerja dibidang non profit. Dalam keluarganya, hanya nadiem yang terjun menjadi seorang pengusaha.

Sebagai pengguna ojek di jakarta, nadiem melihat banyak tukang ojek yang justru menghabiskan waktu di pangkalan untuk menunggu penumpang. Sehingga hal ini tentunya kurang efektif dan efisien karena terlalu bnyak waktu yang terbuang dan pendapatan pun menjadi tak menentu. Maka dari itu, nadiem mendirikan gojek pada tahun 2011. Wilayah operasi gojek milik nadiem meliputi jabodetabek, dan yang paling banyak di wilayah jakarta selatan dan pusat. Hingga saat ini, perusaahaan ini sudah memiliki lebih dari 3000 pengojek yang bekerja.

Selain membantu terhindar dari macet, gojek juga menggunakan sistem pesanan dengan cara online. Ini lah yang membuat gojek lebih menarik karena dapat dipesan melalui aplikasi di smartphone. Dan yang terpenting lagi, bisa membuat penumpang merasa nyaman adalah ojek yang anda naiki memiliki gps, yang membuat anda lebih aman sebagai pengguna.

Sebagai pendiri gojek, nadiem menerapkan tarif untuk penumpang sesuai dengan jarak tempuh. Kemudian, cara pembayarannya pun bisa melalui credit.

2.8. Cerita dari sipilla silver

Sipilla silver merupakan salah satu toko perhiasan perak yang berdiri di yogyakarta. Usaha perhiasan perak ini didirakan oleh mas aria.

Mas aria adalah seorang pengusaha muda kelahiran tahun 1990, beliau ini orang asli yogyakarta loh. Beliau ini adalah lulusan akuntansi universitas gajah mada (ugm). Waktu itu, mas vatih meminta beliau untuk

datang dan sharing seputar pengalaman beliau di bisnis yang digelutinya selama ini. Fokus mas vatih dengan mengundang orang-orang inspriratif memang untuk sekedar sharing dan motivasi, bukan perihal teknis. Cerita dari mas aria sebelum membangun bisnis perhiasan perak, mas aria ingin bergerak dalam kategori aksesoris atau perhiasan, lebih tepatnya cincin kawin atau cincin couple.

Brand yang beliau bangun yaitu bernama spilla silver. Untuk melihat koleksinya atau memesan bisa langsung kunjungi websitenya.

Pada awal mengenalkan ide ini, saat beliau masih kuliah karena memang menjadi tugas salah satu mata kuliah saat itu, teman-teman mas aria pada ngetawain karena menganggap idenya tidak menjual, umumnya kan yang mau beli cincin mau lihat dulu barangnya, coba dulu di jarinya pas atau ngga. Tapi mas aria tetap pd dengan idenya. Kalau sekarang mereka tahu omset beliau sudah masuk 3 juta.

Di awal sharing, beliau cerita bertemu dengan salah satu orang keren, kalau tidak salah namanya mas saptuari. Dari mas saptuari beliau

belajar bahwa "untuk menjadi kaya, harus kayakan dulu orang lain". Padahal waktu itu buat sendiri aja masih kurang.

Dalam kasus mas aria, untuk membangun perusahaan cincin couple yang maju, beliau harus mempekerjakan masyarakat seandar sebagai pembuat, customer service dan lain-lain.

Sampai saat ini, mas aria setidaknya memiliki 14 orang pegawai. Dua di antaranya adalah lulusan s1. Sisanya kebanyak lulusan smp atau sma. Ada kenikmatan yang tidak bisa dijelaskan ketika anda mempekerjakan

orang lain, apalagi jika mereka memang butuh. Mas aria cerita bahwa terkadang pegawainya sms mengucapkan terimakasi atas pekerjaan yang mas aria berikan sehingga bisa menghidupi keluarga.

Hingga kini spilla silver telah berubah menjadi usaha yang besar. Namun, mas aria tetap ingin memajukan usahanya. Beliau menerapkan prinsip-prinsip "kaizen". Kaizen adalah prinsip jepang yang meyakini bahwa hidup hendaknya fokus pada upaya perbaikan terus-menerus. Mas aria sendiri menetapkan setiap bulan harus ada peningkatan

omset 10% dari bulan sebelumny. Selain itu, setiap bulan harus ada perbaikan dari sisi teknis, khususnya pelayanan.

3.1 cerita dari billionaire store dewa eka prayoga

Dewa eka prayoga, mngatakan kalau sukses itu berpola, gagal juga berpola. Maka dari itu beliau 5 tahun belakangan ini terus mengumpulkan pola keberhasilan banyak bisnis online dan berusaha menjawab beberapa pertanyaan seperti: “kenapa follower twitter yang banyak tidak menjamin sales menjadi besar? Bagaimana pengusaha hijab yang tidak memiliki

website bisa mengelola pesanan dari seluruh indonesia bahkan luar negeri hingga omzetnya mencapai ratusan juta perbulan?

Disisi lain, ada pertanyaan mengenai bagaimana seorang pengusaha online yang cuma bermodalkan website satu halaman bisa dapet omzet yang hampir sama dengan yang diatas?

Lalau ada lagi pertanyaan bagaimana memulai bisnis online sehingga omzetnya bisa langsung melesat dengan cepat? Darimana bisnis online harus memulai agar cepat berhasil? Apakah endorse

selebritis di social media berpengaruh terhadap penjualan?

Bagaimana dengan hanya sebuah tweet seseorang bisa menjual sebuah produk dengan nilai ratusan juta? Bagaimana pebisnis online milyaran mendatangkan pembeli ke toko online-nya? Dan banyak lagi. Maka dari itu beliua mencoba menjawab dengan menuliskan dalam buku-bukunya mengenai tips-tips yang bisa pembaca praktekkan. Dengan menulis berbagai buku tips untuk sukses dewa sendiri telah menuliskan dan membuat cd mengenai bagaimana sukses dalam

waktu singkat. Dengan menulis buku bisnis online miliyaran, 30 hari jago jualan. Mas dewa sendiri bermaksud menuliskan buku ini untuk membantu dan berbagi tips kepada sukses kepada masyarakat dengan cara menghibur dan edukatif.